# PLATİN

TÜRKİYE'NİN EN DİNAMİK AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

YIL 20 • EYLÜL 2018 • 9TL (KKTC 11TL)

152280 2018/09
9 771301 628002

BANKKART COMBO
İLE NEWLOOK
BAHÇELERDEKİ
SONBAHAR
STİLLERİ

'SANAYİNİN TUZU'

BOR KARBÜR ÜRETİMİ İÇİN İLK ADIM ATILDI

# BOR EFSANESİ

ETİ MADEN İŞLETMELERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER TÜRKİYE'NİN BOR MACERASINDAKİ HEDEFİNİ ŞÖYLE ÖZETLİYOR: "REZERV KADAR PAZAR"

AVRUPA BİRLİĞİ TÜRKİYE DELEGASYONU VE TÜRKİYE BELEDİYELER BİRLİĞİ ORTAKLIĞIYLA 'AVRUPA HAREKETLİLİK HAFTASI' KUTLANIYOR

BORSA
BİST-100'DE GEVŞEME YAŞANIRKEN ŞİRKETLER, KENDİ HİSSELERİNİ SATIN ALARAK YATIRIMCILARINA GÜVEN VERİYOR

INSIDER KURUCU CEO'SU HANDE ÇİLİNGİR, "KİŞİSELLEŞTİRME TEKNOLOJİLERİ VE SATIN ALMA TAHMİNLERİYLE, DÜNYANIN BÜYÜK ŞİRKETLERİNE YÖN VERİYORUZ"

• KARİYER • TÜRKİYE'DE GASTRONOMİ ALANINDA EĞİTİM VEREN KURUMLAR • TREND • DENEYİM ÇAĞININ YENİ TRENDLERİ • FOTOZOOM • İNGİLİZ PARFÜM USTASI ROJA DOVE • YÖNETİM • KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG CEO'SU ZEKİ ŞAFAK OZAN • İNSAN KAYNAKLARI • MERCER TÜRKİYE'NİN 'İNSAN ÇAĞI'NDAKİ STRATEJİLERİ • GİRİŞİM • MÜNTEHA ADALI'NIN İLHAM VEREN HİKAYESİ

# İşte destek işte Turkcell

İş yerinize ay boyunca hızı düşmeyen limitsiz fiber internet Turkcell'den!

**FİBER 5220**
Müşteri temsilciniz iş yerinize gelsin

Cep telefonunuza
**24 GB hediye**

**• Esnaf Paketlerine 12 ay 2 GB • 24 ay taahhütlü**

İşte Limitsiz Fiber Kampanyası. 23.01.2018-31.12.2018 tarihleri arasında yurt içinde, kurumsal yeni fiber müşterilerine 24 ay taahhütle, Turkcell Superonline fiber altyapısının bulunduğu illerde sunulur. Bir defaya mahsus Damga Vergisi yansıtılır. Taahhüt bitiminde www.superonline.net'teki tarifeleri geçerli olacaktır. Modemler stokla sınırlı, Superonline mülkiyetindedir, iptalde iade edilmezse faturalandırılır. Aykırılıkta cayma bedeli yansır. AKK yoktur. Kota aşımı sebebiyle hız düşmez, ancak bağlanılan yer, cihaz vb.'ye göre değişebilir. Kablolu bağlantı tavsiye edilir. Aylık 2 GB hediyeden Esnaf Paketlerinde 12 ay boyunca toplamda 24 GB fayda sunulacak olup kampanyadan yararlananlar ESNAF2GB ve promosyon kodunu yazıp 2200'a SMS atarak yararlanabilir. Faydalar devredilmez. Kampanyada değişiklik hakkı saklıdır. Detaylar turkcell.com.tr/kurumsal veya 0532 532 00 00. Katılım için 0532 752 52 20'ye FİBER yazıp SMS gönderilebilir. SMS'ler operatörünüzce ücretlendirilir.

# mesa® BODRUM

## DEMİRBÜKÜ

mesa 50. yıl MESKEN

VİLLA | REZİDANS | OTEL

# SADECE SİZE ÖZEL BİR KOYDA EŞSİZ BİR YAŞAM

444 9 366 | mesabodrum.com

cacharel
WWW.CACHAREL.COM.TR
/TR Cacharel
/cachareltr
/cachareltr

Pierre Cardin

MEN

www.pierrecardin.com.tr

# VİLLA YAŞAMININ TEK ALTERNATİFİ

*Çubuklu'da, ormanın ve doğal gölün*
*yanı başında, nadir bulunan*
*bir tabiata komşu konumda...*
*Geniş metrekareli dairelerde,*
*güne kuş sesleri ile başlayacağınız*
*bambaşka bir şehir yaşamı*
*sizi bekliyor.*

mesa® ORMAN
ÇUBUKLU

444 9 366 | mesaorman.com

mesa MESKEN

**Oya Yalıman** / oya.yaliman@platinonline.com

# İŞLERİMİZE VE HAYALLERİMİZE DAHA SIKI SARILMA ZAMANI

Ağustos ayı boyunca ekonomik bir savaşın içine çekilen Türkiye, yine tek yürek olmayı başardı ve dirayetli bir duruş sergiledi. Bu oyunlar tarih boyunca oynandı ve oynanmaya devam edecek. Şimdi yapmamız gereken işlerimize, görevlerimize, yatırımlarımıza ve hayallerimize daha da sıkı sarılmak ve ülkemizi korumak.

Gelelim bu sayıda siz değerli okuyucularımız için hazırladığımız konulardan bazılarına…

Dünya rezervlerinin yaklaşık yüzde 73'ü ülkemizde bulunan borun, yakın gelecekte ileri teknoloji ürünlerinin vazgeçilmez hammaddesi olacağı öngörülüyor. Türkiye'deki bor madenlerini işleten Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü geçtiğimiz haziran ayında Çinli Dalian Jinma ile borda teknoloji transferi için iş birliği protokolü imzaladı. Bu protokolle Türkiye'de yüksek teknoloji bor karbür üretim tesisi kurulacak. Biz de her daim Türkiye'nin gündeminde olan bor konusunu en güncel gelişmeler ışığında ele aldık.

Şanlıurfa'nın Siverek ilçesinde 8 çocuklu bir ailenin ferdi olarak dünyaya gelen Münteha Adalı çiftçi bir babanın kızı; daha doğrusu bir ağanın kızı… Bugün Türk iş dünyasının başarılı kadın girişimcilerinden Güvensan Tesis Hizmetleri kurucu ortağı olan Adalı'nın ilham veren hikayesini tüm ayrıntılarıyla konuştuk.

Dijital müşteri deneyimi platformu Insider, Sequoia Capital'den aldığı 11 milyon dolarlık yatırımla Türkiye'nin son dönemde en çok dikkat çeken girişimlerinden… Girişimin kurucu CEO'su Hande Çilingir yönetim vizyonunu ve hedeflerini anlattı.

Eylül ayı yaz rehavetini üstümüzden atmamız gereken bir ay. Ertelenen görüşmeler yeniden ajandalara alınacak, sonbahara ötelenen projeler start alacak.

Bu arada kişisel gelişimine katkı sağlamak ve kariyer yolculuğunda farklı bir rota takip etmek isteyen okuyucularımıza gastronomi alanında eğitim veren kurumlar dosyamızı incelemelerini tavsiye ederiz.

Son çeyrekte herkese şimdiden kolaylıklar diliyoruz,

PLATİN
İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

ISSN 1301-6288

Atatürk Mahallesi Bahariye Cad. No:31
Küçükçekmece 34307 İstanbul
Tel: 0212 473 20 00
www.platinonline.com

TürkMedya
T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Oya Yalıman **Yayın Yönetmeni**

Bahar Akgün **Yazı İşleri Müdürü**
Duygu Sayıner **Konular Editörü**
Dalida Özatay Erus **Editör**
Mustafa Gündoğdu **Editör**
İrem Sertbaş **Editör**
Umut Çelik **Web Editörü**
Meral Erdoğan **Kreatif Direktör**
Serhan Sürücü **Görsel Yönetmen**
Özkan Özkurt **Renk Ayrımı**

Özkan Demir **Sorumlu Müdür-Yayın Sahibi Temsilcisi**

**REKLAM GRUBU**
Tülay Mutlu Dölen **Reklam Grup Başkanı**
Nefiye Ayşen Çakır **Reklam Satış Grup Koordinatörü**
Eda Yendi **Reklam Satış Direktörü**
Levent Çolak **Reklam Satış Direktörü**
Ebru Elçi Selçuk **Reklam Satış Direktörü**
Meltem Gürsoy **Reklam Satış Grup Müdürü**
Erdoğan Genç **Bölgeler Reklam Satış Grup Koordinatörü**
Erdinç Günel **Rezervasyon Müdürü**
rezervasyon@platinonline.com
Tel: 0212 449 30 50

**BASKI**
Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Akpınar Mah. Hasan Basri Cad. No:4
Sancaktepe/İSTANBUL
Tel: 0216 481 95 50

Yaygın süreli yayındır.

Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakları
T Medya Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne aittir.
İzin alınmaksızın kısmen ya da tümüyle kullanılamaz.

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.
tarafından dağıtılmaktadır.

FIPP
International Federation of the Periodical Press (FIPP)
Platin Dergisi, FIPP
(The International Federation
of the Periodical Press) üyesidir.

# PANERAI

LUMINOR SUBMERSIBLE 1950 CARBOTECH™
3 DAYS AUTOMATIC - 47MM
(REF. 616)

LABORATORIO DI IDEE.

Quadran Luxury timepieces

İSTİNYEPARK AVM - TEL. +90 (212) 345 01 01

**40 GÜNDEM**
'100 Günlük İcraat Programı' Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanırken, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak da Yeni Ekonomi Sistemi'nin şifrelerini paylaştı…

**56 GİRİŞİM**
Satın alma için öngörüsel tahminlemeleriyle büyük şirketlere yön verdiklerini söyleyen Insider Kurucu CEO'su Hande Çilingir, önümüzdeki dönemdeki hedeflerini Platin'le paylaşıyor…

**66 BORSA**
Son dönemde gevşeme yaşanan Borsa İstanbul'da şirketler kendi hisselerine sahip çıkmak için kolları sıvarken, hisse geri alım programlarını da açıklamaya başladı…

**84 PAZARLAMA**
Markalar kendi tüketicilerine farklı deneyim vaat etmeyi hedeflerken, değişim çağında deneyim çağı perspektifi, tecrübeleri yeniden şekillendiriyor…

**96 GİRİŞİM**
Bina bakım hizmetleri alanında faaliyet gösteren Güvensan Tesis Hizmetleri Kurucu Ortağı Münteha Adalı, hizmet sektöründe kazandığı deneyimleri ve gelecek planlarını okurlarımızla paylaşıyor…

**104 SEKTÖR**
Güneş enerjisi sistemleri alanında hizmet veren Solimpeks, beş yıl içinde yılda 1 milyon metrekare satışa ulaşarak dünyada pazar lideri olmayı hedefliyor…

**122 ANALİZ**
Mercer Türkiye Yan Haklar Danışmanlık Hizmetleri Lideri Can Suntay, 'Küresel Yetenek Trendleri Araştırması 2018'in sonuçlarını Platin için analiz ediyor…

**136 FOTOZOOM**
İngiliz parfüm ustası Roja Dove, koku dünyasının haute couture'ü olmayı hedeflerken, Türk pazarına da pozitif bir başlangıç yaptıklarını belirtiyor…

**144 GASTRONOMİ**
Gastronomi sektörü, yöreselliğin esas alındığı bir dönüşümden geçiyor. Gastronomi alanında eğitim veren kurumlar ise sadelik, doğallık ve yerellik vizyonuyla sektöre yön veriyor…

**162 SEKTÖR**
Kahve, tadıyla her zaman insanları cezbederken; lüks kahveler tadıyla olduğu kadar fiyatlarıyla da dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor…

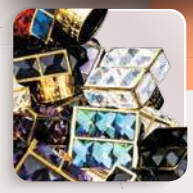

70 KAPAK

BOR, UZUN YILLARDIR TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ OLARAK GÖRÜLEN BİR MADEN. DÜNYA REZERVİNİN YÜZDE 73'ÜNÜ ELİNDE BULUNDURAN TÜRKİYE'DE YÜKSEK TEKNOLOJİ BOR KARBÜR ÜRETİM TESİSİ KURULMASI İÇİN İLK ADIM ATILIRKEN, BOR KARBÜRE DAYALI YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER GERÇEKLEŞTİRİLECEK

S64

S122

S162


S136

S144

S96

# Senin Tercihin **Benim Üniversitem**

aday.aydin.edu.tr | 444 1 428 | iaukampus

Prof. Dr. Acar Baltaş / abaltas@acarbaltas.com / twitter: @acarbaltas

**LİDERİN YÜKSEK HIRSI, TAKİPÇİLİĞİ VE KARARLILIĞI KISA DÖNEMDE İŞ SONUÇLARINA OLUMLU YANSIR. ANCAK EKİBİN STRESLE BAŞA ÇIKMA DÜZEYİNE BAĞLI OLARAK ORTA VE UZUN DÖNEMDE ÇALIŞANLARDA YABANCILAŞMA DUYGUSU DOĞURUR VE İŞ ORTAMINA ZARAR VERİR**

# LİDERİN KARANLIK YÜZÜ VE SONUÇLARI

Fırtınalı havada gemiyi limana güvenle ulaştırmaktan kaptan sorumludur. İş hayatı için de durum farklı değildir. İş hayatında, sivil toplum örgütlerinde, spor kulüplerinde veya siyasette kurumların kaderi liderlerine bağlıdır. Bir lider yönettiği kuruma toplumda saygınlık kazandırabilir, pazarda payını artırabilir, toplumun desteğini arkasına alabilir, borsada değerini yükseltebilir. Bir lider bunun tersine uygun olmayan tutum, hatalı yönetim biçimi ve yanlış kararlarıyla kurumu finansal ve itibar açısından iflasa sürükleyebilir. Beceriyi bir yana bırakırsak bu farkı doğuran liderin kişiliği ve değerleridir. Kötü yöneticiliğin neden olduğu bu süreç içinde lider, kendisiyle birlikte izleyicilerini de karanlığa doğru sürükler. Bir liderin başarısında kişilik özelliklerinin farkında olması önemli bir yer tutar. Günümüzde neredeyse bütün ciddi lider gelişim programlarının ilk modülünün, 'kendini tanı' olması boşuna değildir. Bu farkındalığın ve gelişim yolculuğunun en önemli parçası, kişinin baskı altındayken ortaya çıkan ve kariyeri için ayak bağı olan karanlık yüzünü fark etmesi ve geliştirmek için çaba harcamasıdır. Bu özelliklerin fark edilerek erken dönemlerden başlayarak geliştirilmesi başarıya giden yolu açar.

## OLUMLU VE OLUMSUZ ÖZELLİKLER

Her insanın olumlu ve olumsuz özellikleri vardır. Olumlu özellikler sağlıklı ilişkiler geliştirmeye ve insanlarla sinerji yaratacak iş birlikleri kurmaya imkan verir. Buna karşılık denetlenmeyen olumsuz özellikler ise bir taraftan kişinin kariyerini tehdit eder, diğer taraftan çevredeki insanlar için güçlük oluşturur. İnsan güçlü yönlerini ve bu özelliklerin başarısına geçmişte nasıl katkı sağladığını ve gelecekte de kendisine yardımcı olacağını bilir. Ancak aynı özelliklerin kendisi için ayak bağı olduğu durumların farkında olmaz. Örneğin girişimci, risk almaya yatkın bir insan, sorulduğunda bu özelliklerinin kendisine sağladığı yararları sayabilir ancak aynı özelliklerinin kendisine kurduğu tuzakları ve verdiği zararları çok kere fark etmez. Bu tür durumlar kendisine hatırlatılsa da bununun sebebini kendi dışında nedenlere bağlar.

Kişi normal koşullarda ve kendini iyi hissederken gösterdiği davranışlar, çevresindekilerin onu değerlendirmesini istediği ve niyetlerini içeren yüzüdür. Bu özellikler kişinin kendisini topluma yansıtmak istediği, bilinçli olarak denetlemeye çalıştığı sosyal cephesini (maskesini) temsil eder. Bu davranışlar kişinin yeni kabul edildiği bir işin ilk döneminde, yeni tanıştığı insanlarda, olumlu bir izlenim yaratmak istediği zaman dikkatle ortaya koyduğu davranışlardır.

## KİŞİLİĞİN KARANLIK YÜZÜ

Kişiliğin karanlık yüzü ise iş ortamında yerini sağlama aldığına inandığında sosyal maskesini takmaya gerek duymadığı zaman ortaya çıkar. Tehlike, tehdit, rekabet,

çıkar gibi baskı ve stres altında ortaya çıkan ve kurum değerleriyle bağdaşmayan karanlık yüz iş performansına ve ekip ruhuna zarar verir. Karanlık yüz özelliklerinin bir başka ortaya çıkma biçimi güçlü yönlerin aşırı vurgulanması veya öne çıkmasıyla olur. Örneğin uygun durum veya ölçüde olduğunda olumlu özellikler olarak görülen 'kendiliğinden harekete geçmek, sonuç almak için ısrarlı olmak'; aşırı olduğunda veya uygun olmayan bağlamda ortaya çıktığında saldırganlık olarak değerlendirilip sosyal ve mesleki sorunlar doğurabilir. Benzer şekilde iş ortamında istenen bir özellik olan kararlılık, aşırıya kaçtığında kolayca, çevreyi zorlayan ve rahatsızlık yaratan bir duygu doğurur. Kararlılık ise hedefe ulaşmak konusunda tereddütte olan bir ekibi harekete geçirmek için yararlı bir özelliktir. Aynı özellik aşırıya kaçtığında baskıcı ve güçle yönetme davranışı olarak algılanır; değersizlik hissi doğurarak motivasyonu düşürür, ekip içinde dedikoduya ve dirence yol açarak performansı olumsuz etkiler. Liderin yüksek hırsı, takipçiliği ve kararlılığı kısa dönemde iş sonuçlarına olumlu yansır. Ancak ekibin stresle başa çıkma düzeyine bağlı olarak orta ve uzun dönemde çalışanlarda yabancılaşma duygusu doğurur ve iş ortamına zarar verir.

## GÜÇLÜ YÖNLER KARANLIK YÜZÜ BESLEYEBİLİR

Bir kişinin lider olarak güç sahibi olma fırsatını elde etmesi tesadüf değildir. Çalışkanlık, girişkenlik, odaklanma, başarı yönelimi, kararlılık liderlerin büyük çoğunluğunun sahip oldukları niteliklerdir. Ancak bütün bu özellikler aynı zamanda karanlık yüzü beslemek eğilimindedir. Kişi hiyerarşi basamaklarında yükseldikçe hırsının da çıtası yükselir ve onu dengeleyecek kurumsal sistemlerin etkisi zayıflar veya lider tarafından göz ardı edilir. Çevresindekiler, iş arkadaşları, eşitleri gözledikleri ve tanık oldukları uygun olmayan ve zarar verici davranışlara sessiz kalmayı tercih ederler. Bütün bunların sonucunda liderin, kendisine, itibarına ve çevresine zarar veren davranışlardan kaçınmasına gerek kalmaz. Hiyerarşide en tepeye ulaştığı zaman kişinin karanlık yüzüne ait özellikler bütünüyle ortaya çıkar. Bu durum bir gazlı içeceğin bardağa konduğu zaman en alttaki baloncukların yukarı çıktıkça büyümesine benzer. Nihayetinde de kontrol edilemeyen bu büyüme, yukarı çıkan balonun patlaması gibi, çoğunlukla kariyerin noktalanmasına sebep olur. Hiyerarşinin alt basamaklarında benzer davranışı gösteren kişi hemen kovulurken, patron kendisini kimseye karşı sorumlu hissetmez ve zamanla kendisini kuralların üzerinde görür. Siyasette, sporda ve iş hayatında hiyerarşik merdivenin üstünde olanların gerçeklerden kopmasının nedeni budur. Bu mevkilerde bulunanlar çok kere kendileri için yaratılmış yapay bir gerçeklik dünyasında yaşarlar. Örneğin, işler iyi gitmiyor ve şirketin hedefleri tutmuyorsa, bunun nedeni yöneticinin verdiği hatalı kararlar değil, beceriksiz çalışanlar, dünyada veya ülkedeki konjonktüre bağlı sebeplerden ötürüdür. Yönetim disiplininde 'yetki devredilir, sorumluluk devredilmez' ilkesi vardır. Ancak gücü hiçbir şekilde denetlenmeyen liderler, işler kötü gittiği zaman yakın çevrelerindeki kişileri suçlar ve kötü gidişten onları sorumlu tutar.

## PERFORMANSI ÖNGÖRMEK İÇİN KİŞİLİĞİ DEĞERLENDİRMEK

İnsanların kişisel özelliklerini gözlemek, tanımlamak nispeten kolaydır. Ancak bu durum, o kişinin davranışlarını öngörmek açısından yeterli değildir. İnsanların davranışlarını öngörmek için bilimsel yöntemlere ihtiyaç vardır. Bu yöntemlerin başında bilimsel geçerliliği kanıtlanmış ve kültürel farklılıkların hesaba katıldığı bir araç olan testler gelir. Kişinin aday olduğu pozisyon ve düzey için gerekli olan yetkinliklerin eğitimli kişiler tarafından ölçüldüğü 'değerlendirme merkezi' uygulamaları bir diğer araçtır. Böyle bir değerlendirme potansiyel liderlerin güçlü yönlerini ve zaaflarının farkında olmalarına ve baskı altında olduklarında veya dengeleyici kontrol sistemleri ortadan kalktığında kendileri ve yönettikleri sistem adına uygun davranışları seçmek konusunda fırsat verir. Böylece bir lider adayı, potansiyelinin parlak tarafını hayata yansıtması kolaylaşır.

## SONUÇ

İyi liderlik kurumu güçlendirir, toplumu daha yaşanır bir duruma getirir. Sadece iş hayatında şirketlerin değil aynı zamanda siyasi partilerin, spor kulüplerinin, sivil toplum örgütlerinin daha iyi yönetilmesini sağlar. İyi liderlik böylece bütün bu kurumların başarısını sürdürülebilir kılar ve gençler ve izleyenler için ilham alınacak örnek liderlik davranışlarının sergilenmesini sağlar.

**YÖNETİM DİSİPLİNİNDE 'YETKİ DEVREDİLİR, SORUMLULUK DEVREDİLMEZ' İLKESİ VARDIR. ANCAK GÜCÜ HİÇBİR ŞEKİLDE DENETLENMEYEN LİDERLER, İŞLER KÖTÜ GİTTİĞİ ZAMAN YAKIN ÇEVRELERİNDEKİ KİŞİLERİ SUÇLAR VE KÖTÜ GİDİŞTEN ONLARI SORUMLU TUTAR**

Ufuk Tarhan / tufuk@m-gen.biz

# YİNE İŞİN KOLAYINA KAÇIYORUZ! EKONOMİK KRİZ DEĞİL Kİ BU...

**EKONOMİK KRİZ VE DURGUNLUK SARMALINDAN PSİKOLOJİK, SOSYOLOJİK VE EKONOMİK OLARAK ÇIKMANIN YOLU, TEKNOLOJİK DÜŞÜNMEKTEN GEÇİYOR. YANİ HEM RUHSAL HEM DE REEL YAŞAM KOŞULLARINIZI 'GÜZELTMEK' (GÜZELLEŞTİRMEK VE DÜZELTMEKTEN TÜRETİLMİŞ) İSTİYORSANIZ, DAİMA SARILACAĞINIZ, ODAKLANMANIZ GEREKEN EN ÖNEMLİ, EN BELİRLEYİCİ ALAN 'TEKNOLOJİ'...**

Hani derler ya, "Taş Devri'nin sona ermesinin sebebi taşın bitmesi değil, alet yapımında taş yerine metal kullanılmaya başlamasıdır." İşte aynen o söylemde bahsedildiği gibi büyük bir dönüşüm döneminden geçiyoruz. Tüm dünyayı ve özellikle bizimki gibi gelişmeye çalışan ülkeleri sarsan yeni ekonomik krizin sebebi, 'dünyada paranın ya da yaşamsal kaynakların bitmesi değil, üretimde dijitlerin kullanılmaya başlaması'… 'Güç dengeleri' oyununda kağıtların yeni bir el için dağılıyor olması… 10-15 yıl içinde tüm bunlar, 'blockchain, dijital para' ve 'yenilenebilir enerji' dünyaya tam anlamı ile yayılınca bitecek. 'Dini, imanı paraya dönüşmüş' insanlık, insansılarla yaşama geçiş yapacak. Daha akıllı olacak. Ekonomik kriz lafı tarihe karışacak. Yeni dünya düzenini kurarken mücadelemiz ise 'yeniden insan olmaya, insani değerlerimizi tekrar hatırlamaya, kazanmaya, öğrenmeye, korumaya' dönük olacak. Dünya çok daha demokratik, özgürlüğün tadını çıkaran, huzurlu bir gezegene dönüşmek için ilerleyecek… Başaramazsak ne olacağı belli... O yüzden 'Gelecek Güzel Gelecek' diye özetlediğim senaryoyu benimsemek bana daha akla yatkın geliyor… 2018 ve sonrasında belirleyici olacak teknolojik trendleri düşünerek onlara yoğunlaşıp çabalarımızı teknolojinin rahatlatıcı, geliştirici kudretine göre şekillendirerek devam edelim:

**1-Yapay zekanın yaygınlaşması:** Müthiş hızlanacak ve makineler giderek daha hızlı, derin öğrenecek. Algoritmalar beklenenden hızlı geliştirilecek. Yapay zeka kullanımı tahminlerde çok daha erken bir süreçte bir seçim değil, zorunluluk haline dönüşecek. Tüm sistemlerin entegrasyonunda belirleyici olacak.

**2-Dijital toparlanma:** Son birkaç on yılda mobil/akıllı telefonlar, tabletler, bilgisayarlar, televizyonlar, her biri için ayrı uygulamalar, yazılımlar vb. arasında kaybolduk. Önümüzdeki 5-10 yıl içinde bütün her şeyimizi birkaç cihazla yönetebileceğimiz şekilde dijital toparlanma, standartların oluşması sürecini yaşayacağız.

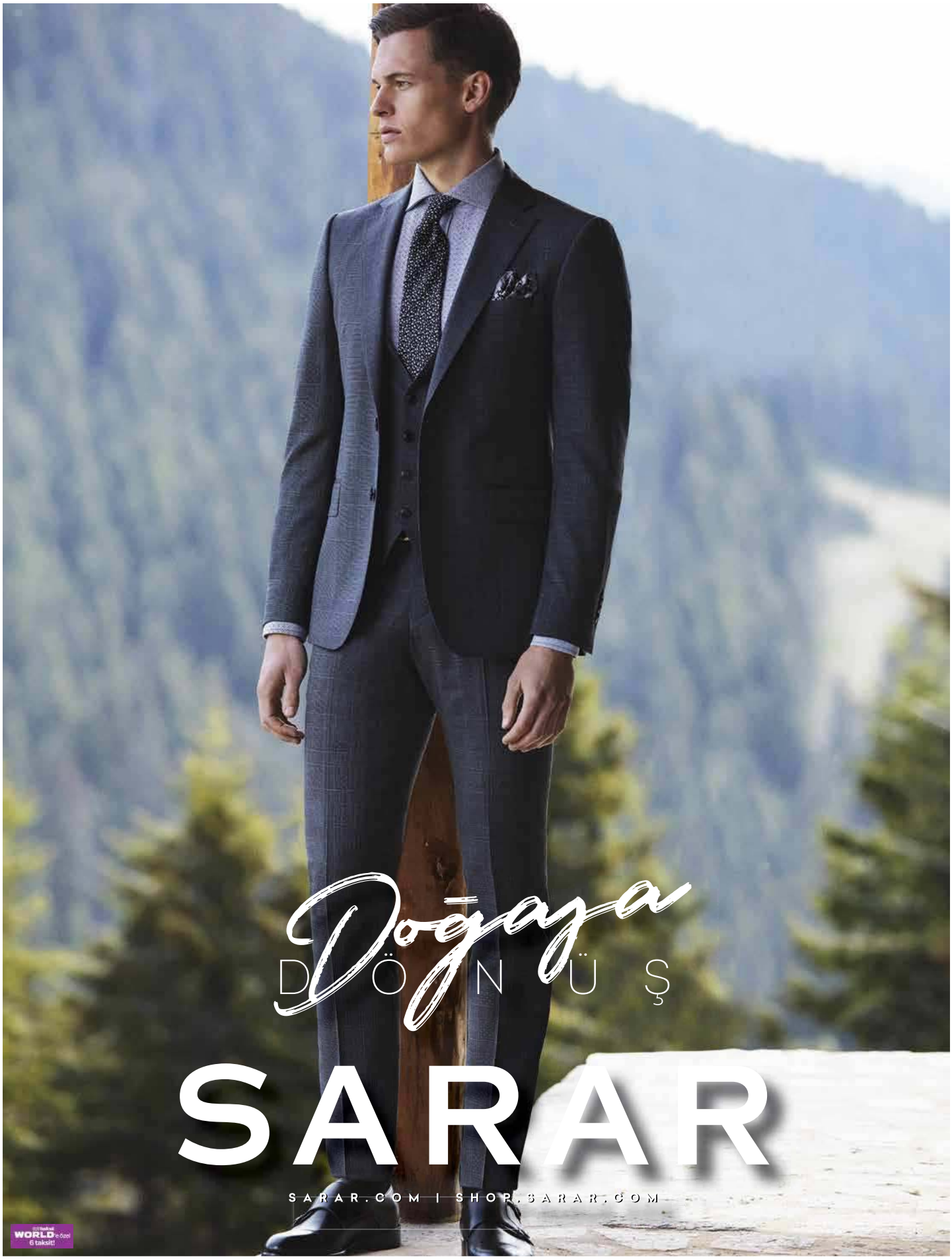
**3-5G:** Her şeyimiz dijitalleştikçe, dijital paylaşım arttıkça daha yüksek bant genişliklerine, saklama kapasitesine ve iletme hızına ihtiyaç duyuyoruz. 2019 sonundan itibaren 5G'li telefonlarla başlayan ve bugünkü internetin hızını ilk etapta en az iki katına çıkaracak yeni aşamaya geçeceğiz. Yazılımcılar, mühendisler ve tasarımcılar harıl harıl 5G'li dünyaya hazırlık yapmalı.

**4-Kişisel veriler:** Dünyadaki tüm şirketlerin en önemli kaynağı, kullanılabilir şekilde toplanmış ve analizi yapılabilen müşteri bilgisi olacak. Bu bilgileri akıllı sitemlerle, yapay zeka ile kim iyi kullanır ve kişiselleştirilmiş iletişim, üretim, dağıtım, paylaşım vb. aşamasına geçerse, ipi de o göğüsleyecek. Müşterisini minik minik ödemelerle kendisine 'abone' edebilen kazanacak.

**5-Beyaz yakalı robotlar:** Klavye işçiliği yapmakta olan ve 'beyaz yakalı' olarak tarif edilen çalışanların yerini 'yapay zeka, bot, robot işçiler' almaya başlayacak. Bu süreç giderek hızlanacak, yaygınlaşacak. Firmalarda tekrarlanan, rutin, hesaba-kitaba dayalı analitik işlerde robot-eleman istihdam etmek zorunluluk olacak.

**6-Sesle iletişim, ses robotları:** Sesle arama, sorma, komut verme ve hatta yazma, dikte ile text'e çevirip anında tercüme etme vb. servisleri hızla gelişecek. İnsanlar artık klavye ile yazarak dahi zaman kaybetmek istemiyor. Hatta bir an önce direkt düşüncelerinin yazıya dönüşmesini, aktarıma, paylaşıma hazır hale gelmesini istiyor. Bu yönde ilerlemek üzere ilk etapta 'ses' kullanımı, robot sesler, ses türetme ve anında tercüme teknolojilerinde sıçramalar yaşanacak.

**7-User interface (UI)-Kullanıcı arayüzü:** Desktop, laptop kullanımı giderek mobile kayıyor. Cihazlar ve uygulamalar arasındaki kopukluk insanları rahatsız ediyor. Desktop cihazlarla mobil cihazlar arasındaki kopukluğun giderilmesi ve kullanıcıya en akışkan deneyimi yaşatmak için çalışmalar hızlanacak.


Doğaya
DÖNÜŞ
SARAR
SARAR.COM | SHOP.SARAR.COM
WORLD'e özel
6 taksit!

Murat Yeşildere / murat.yesildere@platinonline.com

# YEREL YÖNETİMDE İYİ YÖNETİŞİM

**YILMAZ ARGÜDEN VE EKİBİ, BELKİ DE DÜNYADA İLK KEZ GELİŞTİRDİKLERİ ÖZGÜN METODOLOJİ İLE OBJEKTİF VE SOMUT VERİLERE DAYANARAK BELEDİYELERDE YÖNETİŞİM KÜLTÜRÜNÜ İNCELEDİ**

Yaşadığı dönemde 'dünyanın en önemli düşünce insanı' olarak görülen Peter Drucker'a ölümünden yaklaşık 10 yıl kadar önce bir gazeteci 'en iyi kitabının hangisi olduğunu' sorar. Drucker, düşünmeden "Önümüzdeki ay çıkacak olan" yanıtını verir. İlk duyulduğunda bir pazarlama oyunu olarak algılansa da, Drucker 'en iyinin henüz yapılmamış' olduğu inancındadır. O yüzden de çalışmaya, çaba göstermeye son nefesini verene kadar devam eder. Bu çabanın sonucunda da hayatı boyunca yazdığı 40'a yakın kitabın, üçte birini hayatının son 10 senesinde 85 yaşından sonra tamamlar.

## ORTAK HAREKET, GENİŞ KATILIM

İnsanoğlu, hayatının hiçbir döneminde bulduğuyla yetinmeden, daha iyisine özlem duyar. İşte bu özlemi, çabaya ve emeğe dönüştüren, halinden 'rahatsız' insanlar da dünyaya değişimi, yeniliği, inovasyonu getiren insanlar olarak öne çıkarlar. Bu çabanın bireysel, değil de birbiriyle etkileşim halinde hareket eden geniş kitleleri de içermesi hem etki alanlarını genişletmiş hem de farklı modellerin oluşturulması ihtiyacını yaratmıştır. Mevcudu yeterli bulmayarak sürekli daha iyisini düşünerek, çaba gösteren insanlardan biri de Yılmaz Argüden. Özellikle kâr amacı gütmeyerek kurduğu Argüden Yönetişim Akademisi kapsamında sınırlı kaynaklarla, daha iyisini oluşturmanın liderliğini yapıyor; sürekli düşünüyor, düşündürüyor, araştırıyor ve üretiyor. Argüden, yönetişimi, 'toplumların, faaliyetlerini yönetmek amacıyla kullandığı politik, ekonomik ve yönetsel irade" bütünü olarak tanımlıyor. VUCA dünyasında, sadece ekonomik krizler değil, savaşlar, istikrarsızlık, göçler, iklim değişiklikleri, kirlenme, dünyadaki karar mekanizmalarının küreselleşmesi gereğini yaratırken bulundukları coğrafyadan bağımsız olarak insanların karşılıklı bağımlılığının ne kadar arttığını da bize kanıtlıyor. Özetle, Argüden'in tespiti ile 'küresel yönetişim sistemlerinin sağlıklı çalışabilmesi için ortak hareket edilmesi ve geniş katılım sağlanması' öncelik (Yılmaz Argüden'in sözü üzerine söz söylemek haddim olmasa da, belki de 'şart'!)

## İSTANBUL İLÇELERİNİN BELEDİYE YÖNETİŞİM KARNESİ

Topluluklar halinde yaşayan insanların ortak karar alma ve uygulamada, çıkarlarını dile getirmede, yükümlülüklerini karşılamada ve çatışma noktalarının çözümünde kullandıkları demokratik mekanizmaların belki de en etkini yerel yönetimler. Yaklaşan yerel yönetim seçimleri öncesinde Argüden Yönetişim Akademisi'nin oluşturduğu 'Belediye Yönetişim Karnesi' uygulaması da bu yüzden, büyük önem taşıyor. Yılmaz Argüden ve ekibi, belki de dünyada ilk kez geliştirdikleri özgün metodoloji ile objektif ve somut verilere dayanarak, belediyelerde yönetişim kültürünü incelemişler. Sonuç olarak da 'Vatandaş Bakışıyla', örneklem olarak kullandıkları İstanbul İlçelerinin Belediye Yönetişim Karnesi'ni çıkartmışlar. Adı karne olsa da, hazırlanan çalışmada 'geçen' veya 'kalan' belediye yok. Her belediyeye ilham vermek ve daha iyisini yapma heyecanını kazandırabilmek amacı ile Argüden Yönetişim Akademisi kapsamlı analizlerle, 'en iyi uygulamalara' odaklanarak sonuç raporunu oluşturmuş. Başka bir deyişle, hazırlanan çalışma sadece yerel yönetimler ve belediyeler için değil, onlardan hizmet alan vatandaşlar için de bir kılavuz niteliğinde. Uluslararası normlar ve Türkiye'deki kanun ve yönetmelikler ile uyumlu hazırlanan özgün modelin, algılara dayalı olmaması, ölçülebilir ve karşılaştırılabilir sonuçlar oluşturması hem yerel yönetimlerin performansını daha ileriye taşıması için yol gösterici olacak hem de sandık başına gidecek seçmenler için objektif veri oluşturacak. Gönül istiyor ki, Argüden Yönetişim Akademisi'nin başlattığı bu değerli çaba, daha fazla odaklanma ve daha büyük kaynaklarla sadece İstanbul ilçe belediyeleri ile sınırlı kalmasın ve yerel yönetimlerde hak ettiği geniş kapsama alanına ulaşsın.

AKBANK

Private Banking

# Kaybolmayan değerler için

Bizim için varlık, kuşaktan kuşağa aktarılan bir emanettir.
Akbank Private Banking'in uzmanlık ve deneyimiyle,
yatırımlarınız ve varlıklarınız nesiller boyunca korunur, değer kazanır.

**Türkiye'nin en iyi özel bankacılık hizmeti***

*EUROMONEY
2006, 2008, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017

• İstanbul (Bağdat Cad., Etiler Merkez, Ataşehir, Nişantaşı, Yeşilköy) • Ankara • Bursa • İzmir

**Serhat Özeren** / serhatozeren@tbpnet.org/ @serozeren

# BRUNSON KRİZİ, ABD İLE EKONOMİK SAVAŞ, MİLLİ VE YERLİ KAYNAKLARIN ÖNEMİ!

**YABANCI SERMAYELİ BİR ŞİRKET TÜRKİYE'DE ÜRETİM YAPIYORSA VEYA AR-GE ÇALIŞMALARI YÜRÜTÜYORSA ARTIK YERLİ BİR ŞİRKET OLARAK DÜŞÜNÜLMELİ... DÜNYA DEVİ SAMSUNG, TÜRKİYE'DE AR-GE MERKEZİ AÇTI VE DAHA İYİSİNİ DE YAKIN ZAMANDA AÇACAK. ÇİN'İN EN BÜYÜK CEP TELEFONU VE BAZ İSTASYONLARI ÜRETİCİSİ HUAWEI DE, "BEN YERLİYİM" DİYOR**

ABD'li papaz Brunson, terör örgütleri FETÖ ve PKK adına suç işlediği gerekçesiyle 9 Aralık 2016'da tutuklandı. Brunson hakkında İzmir Cumhuriyet Savcısı Berkant Karakaya tarafından hazırlanan iddianamede, din adamı görüntüsü altında söz konusu terör örgütleri adına suç işlediği ve genel stratejileri kapsamında eylem birlikteliği içinde olduğu, örgütlerin amaçlarını bilerek ve isteyerek iş birliği yaptığı belirtilmişti. Brunson olayı sonrasında ABD ile ipler iyice gerildi. ABD, uluslararası kuralları hiçe sayarak Brunson'un serbest bırakılmasını talep etti ve Türkiye'yi tehdit etti. Türkiye'nin bu talebe yönelik sergilediği dik duruş karşısında ABD, hukuksuzluğunu sürdürerek aldığı yaptırım kararları ile Türkiye'ye karşı ekonomik bir savaş başlattı. Akabinde Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD elektronik ürünlerine 'boykot' kararı ve çağrısı ile olay yeni bir boyut kazandı. Boykot kararının ne kadar doğru olduğunu anlamak için eldeki verilere bir göz atacak olursak; ABD ile Türkiye arasındaki elektronik sektörün en büyük kısmını cep telefonu ürünleri oluşturuyor. Ülkemizde aylık 950 bin ile 1 milyon 100 bin adet arasında cep telefonu satılmaktadır. Pazar büyüklüğü ise yaklaşık 2.5 milyar TL seviyesinde bulunuyor. ABD bazlı ürünlerin (Apple) piyasadaki pazar payı yüzde 18-20 civarında, Samsung yüzde 45, Huawei ise yüzde 15 civarındadır. Yerli üreticilerimizin pazar payları ise yüzde 5 ile 15 arasında değişkenlik gösteriyor. En bilinen, belli başlı yerli markalarımız ise Vestel ve General Mobile'dir. Bu iki markamız da gelecek açısından son derece umut vermektedir. General Mobile, hali hazırda 33 ülkeye ihracat yapmaktadır. Yakında yeni fabrikalarını da açacaklar.

Şuna dikkat etmek gerek; yabancı sermayeli bir şirket Türkiye'de üretim yapıyorsa veya Ar-Ge çalışmaları yürütüyorsa, bu bizim için artık yerli bir şirket olarak düşünülmesi gerekmektedir. Dünya devi Samsung da Türkiye'de Ar-Ge merkezi açtı ve daha iyisini de yakın zamanda hayata geçirecek. Çin'in en büyük cep telefonu ve baz istasyonları üreticisi Huawei de "Ben yerliyim" diyor. Ülkemizde 500 Ar-Ge personeli çalıştıran bir şirket bence de yerlidir. Firmalara bakarken yerli olma konusu, bu şekilde değerlendirilmelidir. Bize de böyle şirketler lazım. Bir kuruşluk yatırım yapmayan, teknolojik know-how sağlamayan al satçılar değil.

Ülkemizde binlerce start-up, girişimci, mühendisin olduğu bir ortamda, yeni Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle beraber yerli kaynakların değeri ve önemi artacaktır. Alınan boykot kararıyla da ABD merkezli elektronik ürünlerin yeri hızlı bir şekilde doldurulacaktır. Cep telefonlarının arasındaki fark teknolojik olarak artık o kadar az ki, farkı anlamak bile mümkün değildir.

## YETİŞMİŞ KADROLARIMIZ VE GENÇLERİMİZLE BU SIKINTININ ÜSTESİNDEN GELECEĞİZ

ABD ile aramızdaki gerilimin, milli ve yerli kaynakların fakına varmamız, yerli üreticilerimizi ve sanayicilerimizi el üstünde tutmamız gerektiğini görmemiz için bir sebep oldu. Umarım bu süreç katlanarak ülkemiz menfaatleri için gelişir. Artık yerli ürün, hizmet ve ülkemizde yatırım yapmış yabancı sermaye ürünlerinin alımına ne zaman öncelik verilecek? Bu ihale kanununda olan yerli ürüne öncelik maddesi gerçek anlamda ne zaman işleyecek? Düşmana neden düşmanlık yaptın diye sormam. Adı üstünde düşmandır. Ama kamu kuruluşlarımızın yerli ürünü rahatlıkla alabilmesinin cesaretini vermemiz lazım. Biz almazsak ihracatı nasıl bekleriz! Bu yazım yayımlandığında süreç ne olacak onu bekleyip göreceğiz ancak unutmamamız gereken şey; Biz büyük bir ülkeyiz. Yetişmiş kadrolarımız, geleceğimizin güvencesi gençlerimiz var. Bu sıkıntının da rahatlıkla üstesinden geleceğiz. Yeter ki; Ar-Ge, üretim, inovasyon, eğitim kavramlarından uzaklaşmayalım. Her zaman bu kavramlar birinci önceliğimiz olsun.

# SİZ BİZİM MÜŞTERİMİZSİNİZ

## Eğer,

Giyiminize özen gösteriyorsanız

Kumaş kalitesini hissediyorsanız

Gömleğinizin bedeninize kusursuz bir şekilde uymasını arzu ediyorsanız

Trendlere uygun renk ve desen arayışı içindeyseniz

Dikimde özen arıyorsanız

Sedef düğme ve benzeri kaliteli detaylar sizi mutlu ediyorsa

Yüksek kaliteye akılcı fiyatlarla ulaşmak istiyorsanız

## Siz bizim müşterimizsiniz.

Beklentilerinizi karşılayamadığımız takdirde, internet sitemizden almış olduğunuz ürünü hiç bir masraf ödemeden iade edebilirsiniz.

Eğer ürünlere dokunmak, size uygun bedeni seçmek ve mağaza duygusunu yaşamak istiyorsanız sizi Metropol İstanbul Alışveriş Merkezi C Blok D: 187 adresindeki showroomumuza bekleriz.

# EMNANA

Tel: 0216 510 32 32 - 33

www.emnana.com

**Abdulkadir Karagöz** / Mental İK & Danışmanlık Kurucu Ortağı
akaragoz@mentalik.com

# ÜNİVERSİTELERİN NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞINDAKİ ROLÜ

**BİLGİNİN ÜRETİLMESİ, ÜRETİLEN BİLGİNİN HAYATA DOKUNMASI, TOPLUMSAL FAYDA OLUŞTURMASI, KATMA DEĞERLİ ÜRETİM EKOSİSTEMİNİN OLUŞMASI, EĞİTİM SİSTEMİMİZİN BİRİNCİL YÜKÜMLÜLÜĞÜDÜR. BU DA ANCAK KURUMLARIMIZIN EN KIYMETLİ ÇIKTISI 'İNSAN' İLE OLUR...**

Bir ülkeyi güçlü kılan, teknoloji ve savunmadaki gücü değil; o teknoloji ve savunmayı geliştirecek 'insan kaynağı'dır. Yani bir gücü elde bulundurmak tam bağımsızlık, sürdürülebilir başarı ve mutlak zafer için kâfi değildir. Aslolan o çıktıyı üretecek beyinlere, ekosisteme, farkındalığa ve motivasyona sahip olmaktır. Bağımlılık ise teknolojiyi geliştirecek insan kaynağını yetiştirmek yerine sadece kısa vadeli çözümler üreterek günü kurtarma çabasıdır. Günümüzde, bu bakış açısı üzerinden devletlerin ekonomik, iktisadi-sosyal bütünlüğü ve bağımsızlığını okumak mümkündür. Daha önce iş dünyasında sıklıkla karşılaştığımız vaka ve sorunları defaatle yazmıştık. Bu çalışmalarımızda birey üzerine odaklanmış, kişinin kendi yetkinliklerini geliştirebileceği alanlara ve yöntemlere değinmiştik. Peki, bireylere bu alanı açan, ekosistemin oluşmasında kilit fonksiyonu olan eğitim kurumlarımıza ne gibi yükümlülükler düşüyor?

## EĞİTİM İÇERİĞİNİN SALT TEORİK KONSEPTTE SUNULMASI, NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI İHTİYACINI KARŞILAMAK İÇİN YETERLİ DEĞİL

Ülkemizde son 16 yılda eğitim alanında da ciddi atılımlar ve yatırımlar gerçekleştirildi. Bu çalışmalar, Türkiye genelinde fiziki koşulları iyileştirdi, eğitimi ulaşılabilir hale getirdi. 81 ilimizde toplam 206 üniversitemiz mevcut. Tabii bu üniversitelerin bir kısmı henüz eğitime başlamamış ancak birkaç yıl içerisinde faaliyete geçeceği biliniyor. Eğitim sistemimizde yakaladığımız yüksek performanslı fiziki koşulları, içerik ve sistem işleyişi açısından maalesef elde edemedik. Bu durum sistematik bir şekilde belli sorunları da beraberinde getiriyor. Eğitim içeriğinin salt teorik konseptte sunulması, nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak için yeterli değil. Mezun bir bireyin iş dünyasında daha ilk andan itibaren karşılık bulabilmesi için bazı kriterler söz konusu… Alana hakimiyet, kendini doğru ifade edebilmek ve kısa sürede adapte olabilmek bu kriterlerin başında geliyor.

## BÖLÜM STAJLARININ ZORUNLU HALE GETİRİLMESİ ÖĞRENCİLERİN GELİŞİMİNE CİDDİ BİR KATKI SAĞLAYACAK

İş dünyasına uyum sürecinde stajlar ve mesleki uygulamalar, üniversite yönetimlerinin üzerinde önemle durması gereken bir mesele... Bazı programlarda staj uygulamaları zorunlu tutulurken; bazı bölümlerde ise gönüllülük esası ile yürütülüyor. Teoriyi pratiğe dökmek için bulunmaz bir fırsat olan bölüm stajlarının her meslek grubunda mutlaka zorunlu hale getirilmesi öğrencilerin gelişimine ciddi katkı sağlayacaktır. Üniversitelerin gönüllü stajlar konusunda da yönlendirmeler yapması, stajı sadece yaz dönemine bırakılacak bir faaliyetin ötesine taşıyacak projeler üretmesi, hem öğrenciler hem de işletmeler açısından oldukça önemli bir adım olacaktır. Üniversitelerin, kulüp ve topluluklar konusunda da öğrencilerin önünü açması en az stajlar kadar önemli. Kâr amacı gütmeden yürütülen kulüp ve topluluk faaliyetleri, öğrencilerin işletmecilik yetkinliklerinin oluşmasına katkı sağlayacak, kaynakları verimli kullanmalarını ve organizasyonel becerilerini geliştirecektir. Öğrencilerin sıcağı sıcağına teorik bilgilerini uygulama fırsatı bulduğu staj, kulüp ve topluluk faaliyetleri; öğrenmenin pekişmesine, iş dünyasını daha yakından tanımaya ve mesleki deneyim kazanmaya olanak sağlayacak. Böylelikle mezun olduğunda iş başı eğitimini stajlarla tamamlamış, yetkinliklerini pekiştirmiş, ne istediğini ve ne yaptığını bilen öğrenciler üretim sürecinin aktörü olabileceklerdir. Bilginin üretilmesi, üretilen bilginin hayata dokunması, toplumsal fayda oluşturması, katma değerli üretim ekosisteminin oluşması eğitim sistemimizin birincil yükümlülüğüdür. Bu da ancak kurumlarımızın en kıymetli çıktısı 'insan' ile olur...

swissôtel RESIDENCES
BODRUM HILL

FLAT
DUPLEX VILLA
TRIPLEX VILLA
HOTEL

# ALL SEASON LIVING

Satış Ofisi +90 252 311 77 77
swissotelbodrumhill.com
/cagdasholding

çağdaş holding
"bu imzayı takip edin"

AKBANK GENEL MÜDÜRÜ HAKAN BİNBAŞGİL 2

3 VAKIFBANK

GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜRÜ FUAT ERBİL 1

5 FİBABANKA GENEL MÜDÜRÜ ÖMER MERT

4 TEB

## FİNANS

### Garanti, 'en saygın' kurum seçildi

1 Garanti Bankası, Institutional Investor dergisi tarafından yapılan Gelişmekte Olan Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi 2018 Yönetim Ekibi Liderler Anketi'nde, 'en saygın' kurumlar arasında Türkiye'den tek banka olarak seçildi. Bölgede faaliyet gösteren 473 şirketin yer aldığı araştırmada, finans sektöründen 108 kurum aday gösterildi. Finans kurumları genelinde, Garanti Bankası Genel Müdürü Fuat Erbil, 'En İyi CEO'lar arasında ikinci sırayı alırken, Türkiye'den ilk üçe giren tek CEO oldu. Garanti Bankası Yatırımcı İlişkileri Direktörü Handan Saygın da 'En İyi Yatırımcı İlişkileri Profesyoneli' seçildi.

### Türkiye'nin en iyi bankası Akbank oldu

2 Euromoney'nin 'Awards for Excellence 2018' ödülleri kapsamında 'Türkiye'nin En İyi Bankası Ödülü'nü bu yıl da Akbank aldı. 26 yıldır 100 ülkede düzenlenen ve bankacılık sektörü tarafından yakından takip edilen Euromoney ödüllerinde Akbank, üst üste 6'ncı, toplamda ise 12'nci kez 'Türkiye'nin En İyi Bankası' seçildi.
Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, "Bir kez daha 'Türkiye'nin En İyi Bankası' unvanını almamızda, ülkemizin en nitelikli bankacıları olan Akbanklıların payı çok büyük" derken, en değerli kaynakları olan insan kaynağına yatırımlarını sürdüreceklerinin altını çiziyor.

### VakıfBank'tan İmar Barışı'na özel kredi

3 VakıfBank, İmar Barışı sürecinde de müşterisinin 'yanındaki güç' olmaya devam ediyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın imar mevzuatına veya ruhsata aykırı yapılar için başlattığı imar barışına kredi kampanyasıyla destek veren VakıfBank, bu kapsamda özel bir kredi çalışması yapan ilk banka oldu.
VakıfBank şubelerinden ve 20 bin TL'ye kadar kullanılabilecek İmar Barışı Kredisi'nden kamu veya özel sektörde bir işverene bağlı ve ücret karşılığında çalışan kişiler, emekliler, diplomalı meslek sahipleri vb. bireysel nitelikli müşteriler yararlanabilecek.

### TEB nakit yönetimine iki ödül birden

4 Günümüzde bankacılık işlemlerinin cep telefonlarından halledildiği bu dönemde, bankalar müşterilerinin ödeme, tahsilat gibi süreçlerini hızlandırmak için sürekli yeni geliştirmeler yapıyor. Bu bağlamda Türk Ekonomi Bankası (TEB), iki farklı uluslararası organizasyon tarafından ödüllendirildi. Yenilikçi ürün ve hizmetleriyle TEB, Asya pazarında faaliyet gösteren bankaları ödüllendiren Asian Banking and Finance tarafından 'Türkiye'de Yılın En İyi Nakit Yönetimi Bankası' ödülüne uzandı. Banka ayrıca Best Business Awards tarafından da 'SMS ÖTV Ödemeleri ile En İyi Yeni Ürün/Hizmet' ödülüne layık görüldü.

### Fibabanka'dan Ar-Ge merkezi

5 Fibabanka, finans sektörünün dijital dönüşümüne liderlik etmek, FinTech'lerle iş ortaklığı yapmak ve yenilikçi ürün/hizmetler geliştirmek hedefiyle Özyeğin Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi iş birliği ile Fibabanka Ar-Ge Merkezi'ni hayata geçirdi. Ar-Ge Merkezi ile dijital dönüşümde ihtiyaç duyulacak teknolojik altyapıları geliştirmeyi hedeflediklerini belirten Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert, "Özyeğin Üniversitesi iş birliği ile Ar-Ge merkezimizi hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz" derken, teknoloji odaklı çeşitli start-up, teknoloji şirketleri ve üniversitelerle iş birliği yaparak ilerleyeceklerini söyledi.

TOYOTA

# Hybrid

TÜM DÜNYADA
12 MİLYONDAN
FAZLA KİŞİNİN
TERCİHİ.

## EKONOMİK TEKNOLOJİ

TOYOTA HYBRID HEM ELEKTRİKLİ HEM DE BENZİNLİ
MOTORUYLA EKONOMİK, SESSİZ VE ÇEVRECİ.
GELECEĞE YATIRIMDAN DAHA ÖNEMLİ NE OLABİLİR Kİ...

**TOYOTA HYBRID**

İlanda yer verilen modelin $CO_2$ salımı birleşik 86 -144 gr/km ve
birleşik yakıt tüketimi 3.8 - 6.3 lt/100 km değerlerindedir.

toyota.com.tr

MICHAEL KORS 2

3 BEYMEN COLLECTION

CARRERA HEUER 02 CHRONOGRAPH GMT 1

5 ELIE SAAB

4 GUCCI

## HAZIR GİYİM

### Avant-garde teknoloji

1 Tag Heuer; 1963'te tasarlandığından beri avant-garde çizgisini sürdüren, yeni Heuer 02 serisinden, ultra-modern Connected Modular gibi inovatif modelleri içeren Carrera koleksiyonunun 55'inci yıl dönümünü kutlamak için Heuer 02 in-house üretim mekanizmasına GMT fonksiyonunu ekledi. Kronograf göstergeleri saat 3 ve 9 yönünde, küçük saniye göstergesi ise saat 6 yönünde bulunuyor. Akrep ve yelkovanın arasına yerleştirilen kırmızı lake ibresi ve 24 saatlik GMT ölçekli siyah-mavi seramik bezeli sayesinde maksimum okunabilirlik sağlıyor. Model, kauçuk kayış ya da çelik bilezikle kombinlenebiliyor.

### İhtişama duyarlı bir yaklaşım

2 Michael Kors; Hollandalı fotoğraf sanatçıları Inez Van Lamsweerde ve Vinoodh Matadin'in çekimlerini üstlendiği reklam çekimleri için "İhtişamın içindeki rahatlığı yakalamak istedim" yorumunda bulunurken, "Sonbahar kampanyamız için seyahat ve moda tutkularından dolayı Inez ve Vinoodh'dan daha iyisi olamazdı" diyor. Yeni kampanya, tasarımcının gösterişe olan duyarlılığını yansıtıyor. Inez ve Vinoodh, model Binx Walton'u özel jetinde fotoğraflıyor. Bir gardırobun olmazsa olmaz parçaları örgü kazak, sahte kürk ve pembe elbiseler, ekoseler, çiçek ve hayvan desenleri yeni sezonun koleksiyonunu oluşturuyor.

### Erkeklere farklı tasarımlar

3 Beymen Collection yeni sezona, yazı aratmayacak detaylarla başlıyor. Klasik tasarımların sporlaşan yorumu olan Casual koleksiyonu, bordo, tarçın, kahverengi tonları, haki, nefti, lacivert ve ekru tonları ile farklı kombinlere olanak sağlıyor. Kış mevsimiyle beraber koleksiyona katılan gri ve vizon tonları beyazla birleşerek tasarımlara parlak bir görünüm katıyor. Kadife kumaşlar, denim ve indigo tonları ise Beymen Collection erkeğinin sofistike silüetini tamamlıyor. Sartorial grubundaki yelekli takım elbiseler ve farklı dokulardaki blazer ceketler, üç farklı drop seçeneği ile her bedene uygun slim-fit bir görüntü sunuyor.

### Yine bir ilk

4 2019 ilkbahar-yaz koleksiyonunu Paris'teki Théâtre Le Palace'ta, 24 Eylül'de tanıtmaya hazırlanan Gucci, bu tarihi mekanda defile düzenleyen ilk modaevi olacak. Defile, markanın Fransa'ya duyduğu saygı kapsamında yürüttüğü kampanyanın üçüncü ve son ayağını oluşturuyor. Pre-Fall reklam kampanyası dahilinde, Mayıs 1968'de Paris'teki öğrenci olaylarını konu edinen bir filmle, ocak ayında bu kampanyanın startını veren Gucci, 2019 Cruise defilesi için de Arles'deki Promenade Des Alyscamps'ın yolunu tutmuştu. Théâtre Le Palace, nesillere ilham veren bir (alt)kültürü yaşatan mekan olmasıyla modaevinin vizyonuyla benzerlik gösteriyor.

### Bir kış buketi

5 Elie Saab'ın Kış Buketi (Bouquets d'Hiver) adını taşıyan yeni sezon koleksiyonu, gri şehir manzarasının üzerine çiçeksi bir görünüm sunuyor. Ağırlıklı siyah olmak üzere; beyaz, kırmızı, toz mavi ve şarap rengi dokunuşlarla, koleksiyon çiçek izleri, nakışlar ve aplikasyonlar barındırıyor. Drapeli ve kırmalı kumaşlar, ince siyah tül ve girifit danteller, blazer, pantolon ve elbiselerde kullanılıyor. Victoria döneminden esinlenen yüksek boğazlar, boyundaki tüyler, keskin omuzlar ve kollar koleksiyonun romantizmini ortaya çıkartıyor. Payetler gece karanlıkta parlıyor, geniş paçalı pantolon ve tulumlarda, havadar kumaşların hareketi bu parıltıya güç katıyor.

Koçtaş sabit ve mobil iletişim hizmetleri, Wi-Fi Hotspot altyapısını Vodafone tarafından karşılamaktadır. Wi-Fi Hotspot hizmetinden yararlanabilmek için Vodafone Net sabit internet erişiminin olması gerekmektedir. Servislerin kullanımından oluşan ses, internet ücretlendirmesi müşterinin tarifesinden yapılmaktadır. Servisler 3. kişilere kullandırılamaz. Bilgi için: vodafone.com.tr/Is-Ortagim

SARELLE BITTER 2

3 PİKNİK

ETİ GIDA İCRA KURULU BAŞKANI HAKAN POLATOĞLU VE AKTİF YAŞAM DERNEĞİ YÖNETİCİSİ MEHMET ALİ ÇALIŞKAN 1

5 BETA TEA

4 KAHVE DÜNYASI

## GIDA

### 5 yıldır 'hareket'e yatırım

1 'Sağlık için hareket, hareket için bisiklet' mottosuyla hareketsizliğin sağlık üzerindeki olumsuz etkilerine karşı gündelik hayatta bisiklete binmeyi bir yaşam biçimine dönüştürmeyi amaçlayan Eti Sarı Bisiklet, beşinci yılında da etki alanını genişletiyor. 2017'de İstanbul çapında yürütülen ve 500'den fazla bisikletin tamir edip yenilenerek ilkokul öğrencilerine hediye edildiği Eti Sarı Bisiklet Geri Dönüşüm Kampanyası, bu yıl Eskişehir, İzmir ve Konya'yı kapsayacak şekilde yaygınlaştırılıyor. Sarı Bisiklet çerçevesinde düzenlenen kampanya ile kullanılmayan bisikletleri yeniden hayata kazandırmak ve daha fazla kişiyi bisiklete bindirmek hedefleniyor.

### Bitter tutkunlarının vazgeçilmezi

2 Sarelle, bitter çeşidi ile 'Bitter lezzetinden vazgeçmem' diyenlere hitap ediyor. Sarelle Bitter, özenle seçilen Sagra fındıklarından gelen lezzeti, yoğun kakaosu ve kıvamı ile damaklarda bitter tadını bırakıyor. Sarelle severler sadece kahvaltıda değil, dilediği zaman ve dilediği yerde bitter keyfini sürüyor. Sarelle Bitter hem simit, pişi ve ekmeğin üzerinde hem de galetayla, waffle veya meyvenin yanında her türlü yeme şekline eşlik ediyor. Cam kavanozunun içinden kaşık kaşık yemenin de keyfi bir başka oluyor. 2016-2017'nin Superbrand'i seçilen Sarelle'nin içinde trans yağ, koruyucu ve renklendirici maddeler yer almıyor.

### Beslenme çantaları Piknik ile renkleniyor

3 Buzdolabı poşetinden pişirme kağıdına kadar mutfakta ihtiyaç duyulan pek çok ürünle kolaylık sağlıyan Piknik, ürün gamında yer alan desenli kilitli poşet ve sandviç poşetiyle de öğrencilerin beslenme çantalarına da giriyor. Piknik Desenli Kilitli Poşet, kolay açılır-kapanır kilidi sayesinde içindeki meyve, sandviç ya da kurabiyelerin taze kalmasını sağlıyor. Yağ geçirmez kağıt yapısı sayesinde ev yapımı börek, poğaça ve kek için de ideal olan Piknik Sandviç Poşeti, birbirinden neşeli 30 çıkartmasıyla çocukların beslenme çantasına eğlence de katıyor.

### Fit lezzetler

4 Kahve Dünyası'nın yeni ürünlerinden Meyveli Yoğurtlu Granola ve Meyveli Yoğurtlu Müsli, ev yapımı granola ve müsliyi taze meyve, light yoğurt ve kuruyemişlerle buluşturuyor. Marka, spor yapanların tercih ettiği proteinli içeceklere yeni bir yorum getiriyor. Yüksek protein içeriğiyle dikkat çeken Protahin, Probadem ve Promeyve, Kahve Dünyası misafirleri için farklı bir içecek seçeneği oluşturuyor. Yulaf ezmesinin sütle pişirilmesiyle hazırlanan Poriç ise Hindistan cevizli, fındıklı ve muzlu, yaban mersinli çeşitleriyle Kahve Dünyası mağazalarında yerini alıyor. Kahve Dünyası formuna özen gösteren ama dondurmadan da vazgeçemeyenler için 'Yoğurtlu Dondurma'yı sunuyor.

### Her yudumda güzellik ve zindelik

5 Beta Tea, Hindistan'dan Kenya'ya, Çin'den Arjantin'e, çay konusunda dünyanın en lezzetli tatlarını buluşturduğu Dünya Çay Koleksiyonu'yla fark yaratıyor. Siyah çay, yeşil çay, beyaz çay, Oolong, Rooibos, Mate ve meyve çayları gibi farklı kategorilerde toplam 14 lezzetin yer aldığı Beta Tea Dünya Çay Koleksiyonu, lezzetleri kadar etkileriyle de dikkat çekiyor. Metabolizmayı hızlandırıyor; yağ yakımını maksimuma çıkarıyor. Güney Amerika yerlileri tarafından güç ve şifa kaynağı olarak içilen mate çayı, metabolizmayı hareket geçirerek gün boyu zindelik sağlıyor .

# İşletmeniz yurtdışına açılsın, Deniz ile güç kazansın!

DenizBank dış ticaretle ilgili her konuda size destek oluyor,
aklınıza takılan her şey için destek hattıyla size hizmet veriyor...

Yeni

KOBİ Dış Ticaret Destek Hattı
(0212) 348 34 44

/DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 804

DenizBank

VODAFONE TÜRKİYE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ NEDİM BAYTORUN VE VODAFONE TÜRKİYE CEO'SU COLMAN DEEGAN 1

2 İSGOLD

TAGO MİMARLIK 4

3 TOPLUM GÖNÜLLÜLERİ VAKFI GENEL MÜDÜRÜ JÜLİDE ERDOĞAN VE ERKANLI GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERDOĞAN ERKANLI

## MIX

### 1 yılda 440 milyon TL ayrıcalık

1 Vodafone Red'in son bir yılını değerlendirmek için düzenlenen basın toplantısında, müşterilere sağlanan ayrıcalıklar, Vodafone Red'in ekonomiye yaptığı katkı ve şirketin gelecek planları değerlendirildi. Toplantıya Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan ve Vodafone Türkiye Pazarlama Direktörü Nedim Baytorun da katıldı. Deegan; Vodafone Red kullanıcılarının son 1 yılda 213.3 milyon GB mobil internet kullanımını, 20.5 milyar dakika konuşmasını ve 3.5 milyar SMS atmasını şu sözlerle değerlendirdi: "Vodafone Red ayrıcalıklarını son 1 yılda 795 bin müşterimiz kullandı. Bu müşterilerimize toplam 440 milyon TL'lik fayda sağladık. Önümüzdeki dönemde de Red'lilere zaman kazandıracak, onların hayatlarını kolaylaştıracak ayrıcalıklar sunmaya devam edeceğiz."

### Güvenilir altının adresi

2 Son yıllarda artan sahte altın satışlarının önüne geçmek için üretilen ve İSGOLDSecureTM damgasıyla piyasaya sunulan İSGOLD yatırım altınları yüksek güvenlik özelliğine sahip. İSGOLD Altın Rafineri A.Ş. Genel Müdürü Erdem Aşık; külçe altın ve yatırım altını satışlarının geçen yıl olduğu gibi bu yıl da sarrafiye altın satışlarının önünde gittiğini, darphanenin de gram altın piyasaya sürerek bu yönde artan talebe karşılık vermeye çalıştığını ifade etti. Günümüzde yatırım altını alan kişilerin, altın aldıkları firmaların sahte altın sabıkalarının olup olmadığına ve ürünlerinin kolaylıkla sahtesinin üretilip üretilemediğine de dikkat ettiklerini belirten Aşık; "Güvenlik unsuruna çok ciddi bir yatırım yaptık. Kendimize ait olan İSGOLDSecureTM; sistemi, hologram tekniği ve yine bize ait olan özel numaralandırma metotlarımızla altınlarımızın sahtesinin üretilmesinin önüne geçtik" diyor.

### Yurtlarda beklentiler yüksek

3 Univa Öğrenci Evi Kampüsleri ile Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG), ortak bir araştırmaya imza attı. Araştırmada; yurtlarda konaklayan öğrencilerin yüzde 64'ü yurtların hem akademik hem de kişisel gelişimleri için yetersiz olduğunu söylüyor. Yüzde 85'i de nitelikli birer kütüphane ve etüt odası olması gerektiği konusunda birleşiyor. Yüzde 70'i ise yurtlarda bilgisayar ve internet erişimi konusunda problem yaşıyor. Toplum Gönüllüleri Vakfı Genel Müdürü Jülide Erdoğan; "Araştırmada devlet ve özel yurtlarda konaklayan öğrencilerin yüzde 62'si odaların kalabalık olduğunu ifade ediyor ve yurtları gelişimleri açısından yeterli bulmuyor. Bu araştırmanın tüm bu konulara ışık tutarak gençlerin barınma ve sosyalleşme olanakları hakkında bizleri de var olan uygulamaları sorgulamaya yönelteceğine inanıyoruz" yorumunda bulunuyor.

### Farklı coğrafyalarda iddialı yapılar

4 Yüksek Mimar Gökhan Aktan Altuğ ve Japon Mimar Tatsuya Yamamoto'nun kurduğu Tago Mimarlık, mimari proje, dekorasyon ve danışmanlık alanlarında hizmet veriyor. Dumankaya İkon Rezidans, I Tower, Medipol Üniversitesi-Kavacık Kampüsü, Skyland, THY simülasyon merkezi ve Bursa Korupark AVM gibi yapılarda imzası olan şirket, 2001 yılında Rusya, Kazakistan, Romanya ve Dubai'de açtığı ofislerle yurt dışına açılıyor. Ardından da Kazakistan, Malta, Azerbaycan, Rusya, Romanya gibi coğrafyalarda iddialı yapılar inşa etti. Son dönemde Maldivler'de bir spor kompleksi, Güney Afrika'da bir okul ve Bakü'de 50 katlı karma bir proje üstlendiklerini Gökhan Aktan Altuğ, 120 kişiye istihdam sağladıklarını ve önümüzdeki dönemde de gençlere yönelik projeler planladıklarını belirtiyor.

KARGOLARINIZI HIZLI VE
GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE DÜNYANIN
DÖRT BİR YANINA TAŞIYORUZ.
Turkish Cargo Olarak, E-Ticaret Ürünlerini Dünyada 122 Ülkede
305'den Fazla Noktaya Güvenle Taşıyoruz.
P
FIRST-CLASS PACKAGE
TURKISH
CARGO
turkishcargo.com

ASTON MARTIN DBS SUPERLEGGERA 2

3 HARLEY-DAVIDSON

AUDI A1 SPORTBACK 1

5 SUZUKI JIMNY

4 TOYOTA SUPRA

## OTOMOTİV

### Audi A1 Sportback yollara çıkmaya hazırlanıyor

1 Audi'nin kompakt hatchback modeli A1'in ikinci jenerasyonu Audi A1 Sportback yenilendi. Dinamik tasarımıyla öne çıkan Audi A1 Sportback, şehir ortamında ideal bir yol arkadaşı. Bir önceki nesline oranla uzunluğu 56 milimetre gibi kayda değer ölçüde artırılan A1 Sportback, 4.03 metre uzunluğunda. Otomobilin genişliği ise 1.74 metreyle önceki jenerasyonla neredeyse aynı. Yüksekliği ise sadece 1.41 metre. 1.5 TFSI 150 hp ve 1.0 TFSI 116 hp olacak şekilde benzinli motor seçeneklerine sahip. Turboşarj, doğrudan enjeksiyon ve parçacık filtresi, standart özellikler arasında.

### Yeni James Bond: Aston Martin DBS Superleggera

2 Alüminyum şasiye sahip olan DBS Superleggera'nın kaputunun altındaki ünite, çift turbo beslemeli 5.2 litrelik bir V12. 715 bg güç ve 1800-5000 d/d bandında 900 Nm maksimum tork üreten bu motor, yeni 8-ileri ZF şanzımanla kombine edilmiş. Üç farklı sürüş modu sunan otomobilin özellikle Sport ve Sport+ modlarında devreye giren egzoz valfleri sayesinde etkileyici sesler çıkardığı ifade ediliyor. 0-100 km/s deparını 3.4 saniyede tamamlayan ve160 km/s hıza çıkmak için sadece 6.4 saniyeye ihtiyaç duyan otomobilin maksimum hızı ise saatte 340 km olarak açıklandı.

### Harley-Davidson'dan yeni modeller!

3 Harley-Davidson, hızla gelişen motosiklet segmentlerine yönelik, farklı sürüş özelliklerine ve farklı fiyat seviyelerine sahip kapsamlı bir ürün gamı sunmayı planlıyor.
Klasik modellerine alışık olduğumuz marka, ilk Adventure Touring motosikleti Pan America™ 1250, 1250 cc Custom model ve 975 cc Streetfighter'dan oluşan üç modelin yanı sıra 2022 yılına kadar ürün gamını tamamlayan ilave modelleri de lanse etmeyi planlıyor. Harley Davidson, ayrıca 2019 yılında ilk elektrikli motosikleti LiveWire™ modelini de satışa sunmayı hedefliyor.

### Toyota Supra efsanesi geri döndü

4 Toyota'nın spor otomobili efsanesi 'Supra' yeni nesliyle yollara dönmeye hazırlanıyor. Dünyanın büyük merakla beklediği spor otomobillerden biri olan Toyota Supra, prototip olarak ilk kez uluslararası bir organizasyon olan 'Goodwood', Hız Festivali'nde boy gösterdi. Yeni Supra, Toyota Gazoo Racing'in renklerine boyanmış bir şekilde pistte tur attı. Supra öne konumlandırılmış sıralı altı silindirli motora ve arkadan itişli sürüşe sahip. Tamamen sürüş eğlencesine ve performansa odaklanan Supra, Toyota'nın yarış takımı Toyota Gazoo Racing ile birlikte geliştirildi.

### 'Cep Herkülü' Jimny yeniden yollarda

5 Sahip olduğu kompakt boyutları nedeniyle 'mikro SUV' olarak anılan Jimny, 4x4 çekiş sistemiyle de benzersiz bir off-road deneyimi sunuyor. 1.3 litrelik motoru ile tutumlu olmayı başaran Jimny'de ABS+BAS+ESC+TPMS, sürücü ve yolcu hava yastıkları, elektronik kontrollü sürüş modu (2WD-4WD-4WD/L), elektrikli ön camlar, renkli camlar, hidrolik destekli direksiyon, manuel klima, uzaktan kumandalı merkezi kilit, ön sis farları, tavan rayları, 15'' alaşımlı jantlar, elektrikli yan aynalar ve stepne lastik standart olarak sunuluyor.

# Hyundai'den yenilikçi SUV yorumu: KONA

HYUNDAI'NIN 2021 YILINA KADAR PİYASAYA SUNULACAK 30 YENİ MODELİNDEN BİRİ OLAN KONA, ŞIK TASARIMI VE YENİLİKÇİ İÇ MEKANIYLA B-SUV SEGMENTİNDE TÜM DENGELERİ DEĞİŞTİRMEYE HAZIR

**Serhan Sürücü** / serhan.surucu@platinonline.com

2001'de Avrupa'da piyasaya sunduğu Santa Fe modeliyle ilk kez SUV pazarına giriş yapan Hyundai, ürün gamını KONA ile zenginleştiriyor. Santa Fe ve Tucson modellerinin yanı sıra, kompakt özellikleri ve pratik yapısıyla öne çıkan KONA, B-SUV segmentinde yer alarak markanın satışlarına ve imajına katkıda bulunacak. Ayrıca KONA'nın ilerleyen zamanlarda ülkemizde de satışa sunulmasını beklediğimiz tamamen elektrikli bir versiyonu da mevcut.

1.0 lt ve 1.6 lt olmak üzere, iki farklı turbo şarjlı benzinli motor, manuel ve çift kavramalı (DCT) şanzımanlarla kombine ediliyor. Hyundai, 6 ileri manuel şanzımanı 120 beygir gücündeki 1.0 litrelik T-GDI seçenekte kullanırken, serinin en hızlı ve en keyifli versiyonu olan 177 beygirlik güçlü 1.6 litre T-GDI motoru da 7 ileri DCT şanzımanla sunuyor. Hyundai'nin kendi geliştirdiği 7 ileri çift kavramalı (7DCT) şanzıman ve dört tekerlekten çekiş sistemi sadece yüksek güçlü 1.6-litre T-GDI versiyonda satışa sunuluyor.

Hyundai, ilk kez küçük bir segmentte üst düzey konfor vaat eden göz hizası göstergesini (head-up ekranı) donanım listesine dahil ediyor. KONA'nın yeni ekran görüntüsü ve sürüş bilgileri direkt olarak sürücünün görüş hattına yansıtılıyor. En yoğun gün ışığında dahi görünürlüğünden ödün vermeyen sekiz inç boyutundaki ekran, aynı zamanda yoldaki uyarı levhalarını ve hız sınırını da ekrana yansıtarak sürücüyü dikkatli olması konusunda uyarıyor.

Akıllı telefonlar ve diğer elektronik cihazlar için de çok yüksek seviyede bağlantı özellikleriyle donatılan Hyundai KONA, isteğe bağlı sekiz inçlik bilgi-eğlence sistemi, Apple CarPlay ve Android Auto ile destekleniyor.

KONA'daki bir diğer ilgi çekici özellik ise Display Audio. Araç içindekiler, akıllı telefonlarının içeriğini Apple CarPlay ve Android Auto aracılığıyla sistemin ekranına aktarabiliyor. Bu özellik sayesinde telefonun dahili navigasyon özelliğini kullanıp telefon görüşmeleri yapılabiliyor, mesajlar dikte edilebiliyor veya en sevilen müzikler çalınabiliyor. Ayrıca kablosuz şarj özelliğiyle de akıllı telefonlar için son derece pratik bir kullanım imkanı sunuluyor.

KONA'nın iç mekanı da en az gövde renkleri gibi son derece iddialı. Kokpitte, vites topuzu çerçevesinde ve koltuklarda da kırmızı veya yeşil renklere yer veriliyor. Ayrıca kırmızı emniyet kemeriyle kırmızı dikişler, limon yeşili emniyet kemeriyle de limon yeşili dikişler kullanılıyor. KONA'nın enerjik ve gösterişli 9 farklı renk seçeneği ise isteğe bağlı olarak siyah tavan seçeneğiyle de birleştirilebiliyor.

Hyundai KONA'da kullanılan platform ise tamamen yeni ve sadece KONA için özel olarak üretildi.

Hyundai KONA Türkiye'de Style, Elite ve Elite Smart olmak üzere 3 farklı donanım seviyesiyle satışa sunuluyor.

WORLDFOOD İSTANBUL 1

2 SAHA EXPO FUARI

İSTANBUL COFFEE FESTIVAL 4

3 İSTANBUL İKİNCİ EL FESTİVALİ

## TAKVİM

### WorldFood İstanbul / 5-8 Eylül

1 Çeyrek asır boyunca gıda sektöründeki değişime ve dönüşüme tanıklık eden WorldFood İstanbul Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. 5-8 Eylül'de kapılarını açacak olan Türk gıda sektörünün uluslararası buluşma noktası WorldFood İstanbul, konferansları ve yemek şovları aracılığıyla gıda sektörünün hem ekonomik hem de renkli yönünü farklı endüstri uzmanları ile ele alacak. Geçtiğimiz yıl 29 ülkeden, 354 katılımcı ve 13 bin 198 ziyaretçiyi ağırlayan WorldFood İstanbul, bu yıl 30 ülkeden 400'ün üzerinde katılımcıyı 15 bine yakın ziyaretçi ile buluşturmaya hazırlanıyor. ITE Turkey tarafından bu yıl 26'ncı kez düzenlenecek olan ve B2B iş görüşmelerinin organize edileceği Worldfood İstanbul, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde binden fazla markanın katılımıyla gerçekleştirilecek.

### SAHA EXPO Fuarı / 13-15 Eylül

2 13-15 Eylül tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek, Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi (UR-GE) Projesi kapsamında firmalara dönük etkinliklerin yer alacağı SAHA EXPO Fuarı, bu yıl ilk kez gerçekleştiriliyor. Fuarın kapsamı hakkında bilgi veren SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Büyükdede, "Fuarımızda üç gün boyunca Savunma Sanayi Başkanlığı, TAİ, Roketsan, Aselsan, Havelsan gibi vakıf ve devlet kuruluşlarının yanı sıra, THY Teknik, Baykar, BMC, Kale Grubu gibi dev firmalarla, zırhlı araç üreticileri, gemiciler, askeri fabrika komutanlıkları, hidrolikçiler, pnömatikçiler, uzay haberleşme firmaları ve makineciler ile bir arada olacağız. Yurt dışından savunma, havacılık, denizcilik ve uçak endüstrisinde üretici firmaların temsilcilerini, alım heyetlerini ağırlayacağız" şeklinde konuşuyor.

### İstanbul İkinci El Festivali / 15-16 Eylül

3 Garaj Organizasyon İstanbul tarafından düzenlenen ve artık geleneksel hale gelen İstanbul İkinci El Festivali, 'Atma Değerlendir… Tüketimi Azalt, Mutlu Ol!' mottosuyla TV360 ve Alem FM medya sponsorluğunda Lifepark'ta 15-16 Eylül'de İstanbullular ile buluşuyor. Festivalde tasarımcılar, antikacılar, ikinci el ürünlerini satan aile ve dernekler iki gün boyunca satış için yer alacak. Ziyaretçiler, gün boyu ihtiyacı olan ürünleri daha uygun fiyata alma imkanı yakalayarak, ailesiyle birlikte keyifli iki gün geçirecek. Festivalde çocuklu aileler de unutulmadı. Festival kapsamında şişme oyuncak parkuru ve her yaştan çocuklara eğlence sunacak olan oyun alanları bulunuyor. Hem ekonomik alışveriş hem de eğlenceli bir ortam sunan festivalde birbirinden güzel konserler de yer alıyor.

### İstanbul Coffee Festival / 20-23 Eylül

4 Avrupa'nın en büyük iki kahve festivalinden biri konumunda olan İstanbul Coffee Festival, Axess ana sponsorluğunda 20-23 Eylül tarihleri arasında KüçükÇiftlik Park'ta on binlerce kahve severi 'The Source, The Journey, The People' temasıyla ağırlayacak. Festivalde yer alan global kahve ve makine üreticisi markalar, kahve kuruluşları, çiftlikler, çiftlik birlikleri, ithalatçılar, tüccarlar, imalatçılar, ekipman üreticileri, kavurucular, perakendeciler, kahve barları, çikolata markaları ve nitelikli küçük artizan esnaf, ziyaretçileri yeni nesil kahve lezzetleriyle buluşturacak. 5'inci yılını kutlayan İstanbul Coffee Festival'den önce 17-19 Eylül tarihleri arasında düzenlenen 'İCF Haftası: Playground' kapsamında ise mekanlar, farklı etkinlik kurgularıyla kahveseverlere keyifli bir atmosfer sunacak.

# DESTEĞE İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZDA
# BURGAN BANK BURADA

Sağlam mali yapımız, sermaye yeterlilik oranımız ve güçlü ana hissedarımızın desteği ile sağlıklı büyümemizi sürdürerek, Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun en iyi hizmetleri sunmaya devam ediyoruz.

Sizi de kurumsal bankacılıktan ticari bankacılığa, özel bankacılıktan bireysel bankacılığa kadar tüm segmentlerdeki hızlı ve kaliteli butik bankacılık anlayışımızla tanışmaya ve birlikte büyümeye davet ediyoruz.

0850 222 8 222
www.burgan.com.tr
/ BurganBankTurkiye
/ burganbankturkiye
/ BurganBankTR

BURGAN BANK

## ICBC TURKEY'DE BAYRAK DEĞİŞİMİ

Dünyanın en büyük ticari bankası ICBC'nin Türkiye iştiraki ICBC Turkey'nin yönetim kurulu başkanı Keen Xu'nun görev süresinin dolması ve grup içerisinde başka bir göreve atanması nedeniyle ICBC Turkey Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Xiangyang Gao getirildi.

Mayıs 2015 tarihinden bu yana ICBC Turkey Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Gao, ICBC Turkey Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevine başladı. Gao, 22 Mayıs 2015 tarihinde ICBC Turkey'de genel müdür olarak başladığı görevini, yönetim kurulu üyeliği göreviyle birlikte 24 Temmuz tarihine kadar sürdürmüştü.

ICBC TURKEY YÖNETİM KURULU BAŞKANI XIANGYANG GAO

## WYNDHAM'DA KOÇAK'A YENİ GÖREV

Wyndham Grubu, Deniz Dorbek Koçak'ı gelirler yönetimi başkan yardımcısı olarak atadı. Aralık 2015'ten bu yana grupta kariyerini sürdüren Koçak, Wyndham Otel Grubu Londra Bölge Ofisi'nde, Avrupa, Orta Doğu, Asya ve Afrika otellerinin gelir yönetimi ve dağıtımından sorumlu kıdemli direktör olarak görevini sürdürüyordu.

Bu yeni atamayla birlikte Koçak, grubun ABD'de bulunan merkez ofisinde, gelirler yönetimi başkan yardımcılığı görevini üstlenirken, 9 bini aşan otel sayısıyla dünyanın en büyük zincirlerinden Wyndham Otel Grubu'nda yaklaşık 100 kişilik ekibi yönetecek.

WYNDHAM GRUBU AMERİKA MERKEZ OFİSİ GELİRLER YÖNETİMİ BAŞKAN YRD. DENİZ DORBEK KOÇAK

## VAKIFBANK'TA ÜST DÜZEY ATAMA

VakıfBank bünyesinde uzun yıllardır çeşitli kademelerde görev yapan Abdi Serdar Üstünsalih, bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atandı. Üstünsalih, KATÜ Fizik Bölümü'nden mezun oldu. Gazi Üniversitesi Bilişim Sistemleri ve Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi bölümlerinde yüksek lisans yapan Üstünsalih, bankacılık kariyerine 1991'de VakıfBank'ta programcı olarak başladı. Üstünsalih, EBİS, bireysel bankacılık, bankacılık operasyonları, temel bankacılık uygulama geliştirme başkanlığı birimlerinde başkanlık yaptı.

VAKIFBANK BİLGİ TEKNOLOJİLERİNDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YRD. ABDİ SERDAR ÜSTÜNSALİH

ENGLISH HOME GENEL MÜDÜRÜ BERNA AKYÜZ ÖĞÜT

## ENGLISH HOME'A YENİ GENEL MÜDÜR

Ev tekstili ve dekorasyonun lider perakende markalarından English Home'da genel müdürlük görevine Berna Akyüz Öğüt atandı. 23 Temmuz'da göreve başlayan Öğüt, müşterileri tarafından beğenilen English Home markasının, ev tekstili kategorisinde önümüzdeki dönemde, farklılaştırılmış perakende deneyimi, konsept ve yeni ürünlerle Türkiye ve global pazarda önemli başarılar elde etmesi için çalışacağını belirtti. Berna Akyüz Öğüt, son olarak 2015-2018 yılları arasında Yıldız Holding bünyesindeki pladis Global şirketinde global pazarlama başkan yardımcısı olarak çalışıyordu.

CIGNA FİNANS CEO'SU PINAR KURİŞ

## CIGNA FİNANS KOLTUĞUNA DENEYİMLİ İSİM

QNB Finansbank ile Cigna'nın ortaklığında faaliyet gösteren emeklilik ve hayat sigortası şirketi Cigna Finans'ın yeni CEO'su Pınar Kuriş oldu. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği alanında lisans, yüksek lisans ve doktora derecesine sahip olan Kuriş, 20 yılı aşkın bankacılık ve danışmanlık tecrübesine sahip. Akbank ve QNB Finansbank'ta; ticari, KOBİ ve bireysel bankacılık pazarlama, stratejik planlama ve bütçe yönetimi gibi görevlerde bulunan Kuriş, son dört yıldır Burgan Bank'ta perakende ve özel bankacılık genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.

Ürün, rota ve uçak tipine göre değişiklik gösterebilir.

# "BİZ BU EKONOMİK SAVAŞTAN GALİP ÇIKACAĞIZ!"

CUMHURBAŞKANLIĞI KABİNESİNİN, DIŞ TİCARETTEN ŞEHİRCİLİĞE, DIŞ POLİTİKADAN SAVUNMAYA, EĞİTİMDEN SAĞLIĞA, TARIMDAN TEKNOLOJİYE OLMAK ÜZERE İLK 100 GÜNLÜK HEDEFİNİ KAPSAYAN EYLEM PLANI KAMUOYUYLA PAYLAŞILDI. CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, "ORTA VADELİ PROGRAMI AĞUSTOS SONUNA KADAR KAMUOYUNA İLAN ETMEYİ PLANLIYORUZ. 2019-2023 DÖNEMİNE İLİŞKİN STRATEJİK PLAN ÇALIŞMALARIMIZA BAŞLADIK. KASIM SONUNA KADAR BUNU DA TAMAMLAMAYI HEDEFLİYORUZ" DEDİ

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Ağustos ayının başında tüm Türkiye'nin ve özellikle ekonomi dünyasının beklediği '100 Günlük İcraat Programı', Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan öncülüğünde açıklandı. Hükümetin ilk hedefleri arasında enflasyonun tek haneye düşürülmesi ve kur baskısıyla mücadele bulunuyor. Bununla beraber kamuda ve yurt içinde tasarrufların artırılması, israfla mücadele, yastıkaltı kaynakların ekonomiye kazandırılması için teşviklerin verilmesi gibi başlıklar da, icraat programının dikkat çekici konu başlıklarından...

İcraat programında projelerin yanı sıra cumhurbaşkanlığı sistemine geçiş sürecinde oluşturulan yeni birimlerin atamaları tamamlanıyor.

## BİNİN ÜZERİNDE PROJE

100 Günlük İcraat Programı'nın koordinasyonunu, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay'ın yürüttüğünü bildiren Recep Tayyip Erdoğan, konuşmasına şöyle devam etti: "Bakanlarımızın her biri, kendi alanlarıyla ilgili tüm projeleri, planları, cumhurbaşkanlığı manifestosunda ve AK Parti seçim beyannamesinde yer alan taahhütlerimizi baştan sona gözden geçirdi.

Bunlardan 100 gün içinde yapacaklarımızı maddeler halinde listeleyip, bütçeleriyle birlikte bir araya getirdik. Aslında ilk 100 günde tamamlanacak proje sayısı binin üzerinde. Bunlardan daha önemli ve öncelikli gördüğümüz 400'üne milletimize açıklayacağımız programda yer verdik.

Cumhurbaşkanlığımıza ve bakanlıklarımıza bağlı kurumlarımızın, 100 günde ve yaklaşık 46 milyar TL'lik bütçe ile hayata geçirecekleri bu 400 proje, adeta yeni dönemin ateşleyici gücü olacaktır. Bu projeleri hazırlarken, ilave kaynak ihtiyacı doğmamasına, mevcut bütçe imkanlarıyla yürütülebilmesine özellikle dikkat ettik."

### "BÜTÇE VE DİSİPLİNDEN TAVİZ YOK"

Özellikle 15 Temmuz darbe girişimi ve sonrasındaki hadiselerin hedefinde Türkiye ekonomisinin bulunduğunu ifade eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, bir ekonomik savaşla karşı karşıya olduğumuz vurgusunu yaptı. "Hiç endişe etmeyin... Biz bu savaştan da galip çıkacağız. Bu tuzakları bize çok kurdular, hepsini aştık. Bunu da aşacağız. Bunun için '100 Günlük İcraat Programı'mızı bütçe disiplininden taviz vermeden hazırladık. Kamu idarelerinin harcamalarında tasarrufu azami düzeye çıkartacak tedbirleri alıyoruz. Aynı şekilde kamu kurumlarının mali kaynaklarını tek hesapta izleyerek, kamu nakit yönetiminde verimliliği sağlıyoruz" diyen Erdoğan, kamunun borçlanma maliyetlerini düşürmeye yönelik aksiyon alacaklarını da dile getirdi.

## YENİ EKONOMİ MODELİ

Geride bıraktığımız ayda, 100 Günlük İcraat Programı kadar kamuoyunun dikkatle takip ettiği bir konu da Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı Yeni Ekonomi Modeli oldu. Berat Albayrak, Yeni Ekonomi Modeli'ni Dolmabahçe Sarayı'nda düzenlediği toplantıda açıkladı. Toplantıya İstanbul Sanayi Odası ve İstanbul Ticaret Odası başta olmak üzere birçok oda ve birlik başkanı, banka genel müdürleri, sektör temsilcileri ve aralarında önde gelen holdinglerin yönetim kurulu başkanları da katılım sağladı.

Albayrak yaptığı konuşmada, Türkiye'nin tüm kurumlarıyla, tüm stratejileriyle daha hızlı ve güçlü politikalarıyla hedeflerine ilerlediği bir sürecin yaşanacağını söyleyerek, "Hazine ve Maliye Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde en etkin uyum ve koordinasyonun yaşandığı bir döneme şahit olacağımız bir bakanlık olacak. Para ve maliye politikalarının tek bir şapkada birleşmesiyle ve bu birleşmeye dayalı yapacağımız ahlaklı ve liyakatli şemsiyesini bir adım öne taşıyan yönetim kademesiyle çok daha etkin ve güçlü bakanlık olacak.

Her alanda, hem içeriden hem de dışarıdan danışmanlarla, bakan yardımcılarıyla, genel müdürlerle çok daha etkin bir bakanlık olacak" değerlendirmesinde bulundu.

## YAPISAL REFORMLARA VURGU

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak, yeni dönemde çok daha sıkı para politikası ve mali politika ortaya koyacaklarını belirterek, "Para ve maliye politikası açısından çok daha sıkı ve koordineli bir süreç olacak" dedi.

Yapısal reformlar konusunda yoğun bir çalışma yürüttüklerini dile getiren Albayrak, mevzuatla ilgili sürecin yeni yasama döneminde hızlı bir şekilde hayata geçirileceğini, ortaya koyacaklarını bu yapısal reformlarla daha güçlü adımlar atacaklarını söyledi.

Yeni yaklaşımın 3+1 sacayağı olduğuna dikkat çeken Albayrak, 2018-2019'un ekonomik dengeleme dönemi olacağını kaydetti. Albayrak, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"2018 ve 2019'da ekonomide dengeleme dediğimiz birinci fazı ortaya koyacağız. Bu alandaki adımların atılmasıyla 2018-2019'da Türkiye, birinci fazı bitirip sürdürülebilir, istikrarlı ve sağlıklı büyüme dediğimiz ikinci faza geçecek. 2020 ve 2021 yıllarında ise ortaya koyulan bu dönüşümlerle birlikte üçüncü faz dediğimiz daha adaletli paylaşım fazına geçeceğiz. Tüm bu süreçlerin gerçek manası ile başarıya ulaşmasını da, sağlam, kalıcı ve sürdürülebilir bir ekonomi yaklaşımı kurgulayarak, +1 dediğimiz nitelikli insan gücümüz ve güçlü topluma dönüşüm politikalarımızla taçlandıracağız. Birinci adım, ikinci, adım, üçüncü adım ve sonunda nitelikli insan gücü ve güçlü toplum fazına ulaşacağız."

> "2018-2019'U KAPSAYAN 'EKONOMİK DENGELEME' BAŞLIKLI BİRİNCİ FAZDA, ENFLASYONLA GÜÇLÜ MÜCADELE EDECEĞİZ. 2020-2021 YILLARINDA UYGULANACAK 'İSTİKRARLI BÜYÜME' BAŞLIKLI İKİNCİ FAZ, 'EKONOMİK DENGELEME' SONRASINDA BAŞLAYACAK; SÜRDÜRÜLEBİLİR VE SAĞLIKLI BÜYÜME ÖN PLANDA OLACAK. HEM ENFLASYON DÜŞÜRÜLECEK HEM DE SAĞLIKLI BÜYÜME SAĞLANACAK. 2022-2023 YILLARINI KAPSAYACAK 'DAHA ADALETLİ PAYLAŞIM' BAŞLIKLI ÜÇÜNCÜ FAZDA, TOPLUMUN TABANINA, 81 MİLYONA DAHA ADALETLİ BİR PAYLAŞIM ORTAYA KONULACAK"

### TL'YE GÜVEN ARTACAK

Tüm piyasa paydaşlarıyla reel ekonomi, finansal ve ekonomi odaklı etkin bir iletişim kurmanın gereğini vurgulayan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, kalıcı ve güçlü bir yapı noktasında, bunların olmazsa olmaz olduğunu söyledi. "Bu noktada baktığımızda piyasa ile güvenin sağlanmasından sonra diğer noktaya geçiyoruz. Gerçekçi politikaların seçilmesi öncelikli olacak. Olması gereken politikalar üzerinde bu sürecin temelinden bahsedeceğiz. Siz bu iletişim ve uzlaşmacı politikaların seçilmesi ile ilgili adımları attığınızda, spekülasyonların ekonomimize etkisini göreceğiz. Çok daha etkin bir süreç ortaya koyacağız" diyen Albayrak, Türk Lirası'nın güveninin artırılması noktasında önemli adımlar atacaklarını belirtirken, bu süreci etkin bir şekilde yöneteceklerinin altını çizdi.

HAZİNE VE MALİYE BAKANI **BERAT ALBAYRAK**

# KABATAŞ MARTI PROJESİ ŞEKİLLENİYOR

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

**PROJE 2005'TE TASARLANDI**

Mimar Hakan Kıran tarafından 2005 yılında tasarlanan projenin hazırlık aşaması 10 yıl sürdü. İstanbul 2 Numaralı Kültür Varlıklarını Koruma Bölge Kurulu, 17 Haziran 2008 tarihli kararı ile Kabataş İskeleleri projesini onaylayıp 28 Temmuz 2016 tarihli kararıyla da uygulama projesini uygun buldu.

Yapılacak **dört adet** yeni iskeleyle birlikte, iskelenin kapasitesi **yüzde 80** oranında artacak.

İstanbul'un önemli merkezlerinden biri olan Kabataş'a dev bir transfer merkezi ve **60 bin metrekarelik** yeni bir meydan kazandırılıyor.

Denize doğru uzanacak iskeleler için kazık çakma işlemlerinin büyük bölümü tamamlanırken, iskelelerin yüksekliği şehrin silüetini bozmaması için **9.5 metreyi** geçmeyecek.

**21/B USULÜNE GÖRE YAPILDI**

Yeni ihale, devam etmekte olan işlerin durmaması amacıyla 21/B usulüne göre yapıldı. 21/B usulü; doğal afetler, salgın hastalıklar, can veya mal kaybı tehlikesi gibi ani ve beklenmeyen veya idare tarafından önceden öngörülemeyen olayların ortaya çıkması üzerine ihalenin ivedi olarak yapılmasının zorunlu olması durumunda yapılıyor.

Mevcutta **12 gemi/teknenin** iskeleye yanaşması mümkünken yeni proje ile bu sayı **22**'ye çıkacak.

Kıyıda da kazıklar üzerinde inşa edilen **20 metre eninde, 600 metre uzunluğunda** bir alanda yürüme yolu çalışması da sürüyor.

İskeleler, günlük ortalama **30 bin yolcu kapasitesi** ile hizmet verecek.

Proje alanını çevreleyecek olan yaklaşık **400 metre uzunluğunda 12 metre derinliğinde** inşa edilecek olan 'Sızdırmazlık Duvarı' yapılacak.

**90 BİN METREKARELİK ALAN**

Proje kapsamında Kabataş'taki toplam 90 bin metrekarelik alan yeniden düzenlenirken, Transfer Merkezi Fındıklı Molla Çelebi Camii'nin kuzey tarafından başlayıp Kabataş Bezmi Alem Valide Sultan Camii'ne bitişik Kabataş Balıkçı Barınağı'nı da içerisine alacak şekilde yapılacak.

Projede deniz otobüsü, vapur ve deniz otobüsü iskeleleri yenilenecek. İnşaat nedeniyle Kabataş **1.5 yıl** daha deniz trafiğine kapalı kalacak.

12.5 metrelik martı formunda tasarlanan terminal binasının yüksekliği **10.5 metreye** düşürüldü. Martının boyu arkadaki set duvarını aşmayacak.

Kabataş Meydan Düzenlemesi ve Transfer Merkezi projesindeki binaların boyu **7.5 metreyi** geçmeyecek.

**TRAMVAY DURAĞI GENİŞLETİLDİ**

Tramvaydan inen yolcular Dentur İskelesi'ne 50 metre, şehir hatlarına 100 metre, İDO'ya 100 metre yürüyecek.

Yaya Geçiş Tüneli Projesi'nin fikri **Başbakan Binali Yıldırım** tarafından ortaya atıldı.

Yeraltına **40 turist otobüsü** ve **bin araç** kapasiteli otopark yapılacak.

**1 MİLYON YOLCU**

Deniz ulaşımı, raylı sistemler ve karayolu ulaşımı ile Üsküdar-Kabataş Boğaz yaya geçiş tünelinin entegre olacağı transfer merkezinden günde ilk etapta 850 bin, daha sonra 1 milyon yolcu faydalanabilecek.

**METROLARA ENTEGRE**

Kabataş Transfer Merkezi çalışmaları kapsamında inşaatı devam eden 25 kilometrelik Kabataş-Beşiktaş-Mecidiyeköy-Mahmutbey metro hattı, tramvay ve füniküler hattı, deniz ulaşımı ile Üsküdar-Kabataş boğaz yaya geçiş tüneline entegre olacak. Metro hattında entegrasyon yer altından sağlanacak.

**DÜZENLEMELER TAMAM**

Projeyi değerlendiren kurul, 30 Mart 2018 tarihinde aldığı ve 12 Nisan 2018 tarihinde ilgili kurumlara ilettiği kararında, meydanda bir cami alanı belirlenmesini isteyip projede tasarlanan büfe ve kafeteryayı kaldırdı. Hekimoğlu Ali Paşa Çeşmesi'nin ise mevcut yerinde korunmasını uygun buldu.

**MESAFE KISALIYOR**

Fındıklı'dan gelip Beşiktaş'a devam eden yol, 'dal-çık'la yerin altına alınacak ve meydanda araç trafiği olmayacak. Yeni projeyle 'dal-çık' boyu da 165 metre kısaltıldı.

**TRAFİK RAHATLAYACAK**

Projeyle Taksim'e araç çıkışının azalması, köprü trafiğinin rahatlaması, Dolmabahçe etrafındaki trafiğin azalması bekleniyor. Transfer merkezini kullanan yolcular, alt katta bulunan PTT, banka, pazar yeri gibi birimlerden tüm sosyal ve günlük ihtiyaçlarını karşılayabilecek.

# ÜRETİMDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM İÇİN HIZLI İLETİŞİM ŞART

SANAYİ 4.0 EVRESİ İLE BİRLİKTE GEREK KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÜRETİM İMKANI SUNAN DİJİTAL FABRİKALARDA GEREKSE AKILLI BİNALAR VE ALTYAPI PROJELERİ GİBİ HAYATIN İÇİNDEKİ HER TÜRLÜ PLATFORMDA ROBOT, MAKİNE, ÜRÜN VE SİSTEMLERİN BİRBİRİYLE ÇOK HIZLI BİR ŞEKİLDE HABERLEŞMESİ GEREKİYOR. BU NOKTADA DEVREYE GİREN İLETİŞİM VE KONTROL TEKNOLOJİSİ CC-LINK, MEVCUT ENDÜSTRİYEL HABERLEŞME SİSTEMLERİNDEN 10 KATA KADAR DAHA HIZLI ŞEKİLDE SANİYEDE BİR GİGABİT HIZLA HABERLEŞME İMKANI SAĞLAYAN TEK AÇIK ENDÜSTRİYEL İLETİŞİM ALTYAPISI OLARAK DİKKAT ÇEKİYOR

CC-Link IE

CC-LINK PARTNER ASSOCIATION (CLPA) ÜLKE MÜDÜRÜ **TOLGA BİZEL**

Dünya ekonomisi üzerinde söz sahibi olan güçlerin gelecek vizyonlarına bakıldığında, bilim ve teknoloji temelli üretim ve teknolojik gelişmeleri toplumsal ve ekonomik faydaya dönüştürme yeteneğinin öne çıktığını belirten CC-Link Partner Association (CLPA) Ülke Müdürü Tolga Bizel, çok güçlü bir üretim kapasitesine sahip olan Türk sanayisinin de bu potansiyelini değerlendirerek global rekabet şartlarına uyum sağlayabilmesi için kısa sürede dijital dönüşüm sürecini başlatması gerektiğini vurguluyor. Dijital fabrikalarda pek çok verinin çok sayıda cihaz tarafından gerçek zamanlı olarak oluşturularak süreçlerin şeffaf bir şekilde görüntülenmesini sağlamak üzere paylaşıldığını anlatan Bizel sözlerine şöyle devam ediyor: "Saha cihazlarından kontrolörlere haberleşme süresini milisaniyeler seviyesine indirerek Sanayi 4.0'ın gereklerini yerine getirmeyi çok daha kolay hale getiren CC-Link teknolojisi, üretim tesisinin tamamında maksimum verimlilik sağlıyor. Müşteriden tedarikçiye kadar süreç boyunca yüksek hızlı haberleşme ve kontrol sağlayarak akıllı üretimin temelini oluşturan CC-Link altyapısı, farklı üreticilere ait cihazların genel bir ağ üzerinde serbestçe iletişim kurabilmesini sağlayacak kapasiteye de sahip."

## FABRİKA VE BİNALARIN İLETİŞİMİ CC-LINK'E EMANET

Otomotiv, beyaz eşya, gıda, ilaç, bina otomasyonu gibi pek çok farklı sektörde makine ve proses kontrolü için ideal çözüm sunan CC-Link altyapısının; Honda, Ford, Mazda, Kia, Hyundai gibi pek çok büyük markanın fabrikalarında sağladığı başarılarla dikkat çektiğini belirten Tolga Bizel, "Enerji tasarrufunu artırıp işletme maliyetlerini düşürürken konforlu bir çalışma ve yaşam ortamı da sağlayan CC-Link; dünya genelinde çok sayıda fabrika, akıllı ofis binası ve konutun bina otomasyonu projesinde de yüksek katma değer sunuyor" diyor.

## CLPA TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ SANAYİCİLERE DESTEĞE HAZIR

CC-Link ağ teknolojisinin dünya genelinde yaygınlaşması için faaliyet gösteren CLPA (CC-Link Partner Association) hakkında da bilgi veren Bizel, "Merkezi Japonya'da bulunan CLPA, dünya çapında 10 bölgede faaliyet merkezine sahip global bir kuruluş. 2000 yılında kurulduğunda 163 kurumsal üyesi olan CLPA, bugün 3 bine yakın üyesiyle yola devam ediyor. Üye sayısındaki bu artış, CC-Link'in gerçek bir küresel standart olduğunun dünya genelinde kabul gördüğünü kanıtlıyor" dedi. CLPA üyelerinin hiçbir ücret ödemeden CC-Link ile ilgili en güncel teknolojik bilgilere erişebildiğini vurgulayan Bizel, başta Asya'ya açılmak ya da bu pazardaki işlerini büyütmek isteyenler olmak üzere Sanayi 4.0'a uyumlu dünya standartlarında akıllı üretime adım atmayı hedefleyen şirketleri detaylı bilgi almak için CLPA Türkiye temsilciliği ile iletişime geçmeye davet ediyor.

**CLPA Üyelik Türleri ve Başvuru Formu için; https://eu.cc-link.org/tr/clpa/members**

50 YILDIR
BİZİMLE
GÜVENDE
Yenilikçi, sürdürülebilir,
geri dönüştürülebilir ve
ihtiyaca özel çözümlerimizle,
ürettiğiniz tüm değerler
yarım asırdır bize emanet.
Birlikte hep daha iyiye!
50 yıl
OLMUKSAN
INTERNATIONAL PAPER
www.olmuksan-ipaper.com/tr

# "SEVDİĞİM ŞEYLERİN PEŞİNDEN KOŞUYORUM"

2016 YILINDA IRONMAN DÜNYA ŞAMPİYONASI'NDA TÜRKİYE'Yİ TEMSİL EDEN TEK TÜRK KADIN SPORCU OLAN BAHAR SAYGILI İLE TRİATLONA BAŞLAMA HİKAYESİNİ, ELDE ETTİĞİ BAŞARILARI, TÜRKİYE'DEKİ SPOR YÖNETİMİNİ VE TRİATLONUN GELECEĞİNİ KONUŞTUK...

**Duygu Sayıner** / duygu.sayiner@platinonline.com

İSTİNYE ÜNİVERSİTESİ SPOR YÖNETİMİ BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYESİ MİLLİ TRİATLET BAHAR SAYGILI

Milli triatletimiz Bahar Saygılı, 14 yaşından itibaren triatlon dalında milli sporcu olarak Avrupa ve dünya kupalarında yarışıyor. Saygılı, 2011 yılında Ironman 70.3 yarışında yarışan ilk Türk kadın sporcu olmasının yanı sıra, 2016 yılında Ironman Dünya Şampiyonası'nda ülkemizi temsil eden tek Türk kadın sporcu... "Tutkulu bir insan olmam sebebiyle çocukluğumdan beri hep sevdiğim şeylerin peşinden koşuyorum" diyen Bahar Saygılı, bu sebeple eğitim hayatında çok sevdiği spora odaklanmış. Kariyer anlamında ise bu zamana kadar öğrendiklerini ve deneyimlerini aktarmaktan çok keyif aldığının önemle altını çizen Bahar Saygılı, bu sebeple İstinye Üniversitesi MYO Spor Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi olarak çalışmaya başladığını söylüyor...

**▸ Spor ile ilk tanışmanız nasıl oldu? Bu alana yönelmeye nasıl karar verdiniz?**
9 yaşında yüzücü olarak antrenman yapmaya başladım. Şanslıyım ki ailem bana her sporu deneyimleme imkanı sundu ve ben de yüzmede kalmayı tercih ettim.

**▸ Triatlon ile olan maceranız nasıl başladı? Bu hikayeyi paylaşır mısınız?**
Ben yüzücüyken çocukluk antrenörüm Erdem Ağbaş triatlon yapıyordu. Hem fiziksel uygunluğum hem de yüzme antrenmanları sırasında ekstradan yaptığımız koşu antrenmanlarımdaki gayretimden kendisi yönlendirdi.

**▸ Onca spor branşı arasından sizi triatlona yönlendiren en önemli sebep neydi?**
Sanırım özgür kalmak benim için hayatta önemli değerlerden biri. Hem açık havada yapılıyor olması hem de 3 branşı içeriyor olmasından dolayı kendime yakışan bir spor olduğunu düşünüyorum. Kendimi voleybol takımının içinde hayal dahi edemiyorum mesela.

**▸ Şu anda İstinye Üniversitesi'nde MYO Spor Yönetimi Bölümü'nde öğretim üyesisiniz. Peki, Türkiye'de spor yönetimi ne durumda, neler söylersiniz?**
Spor yönetimi alanında Türkiye'de bugün tüm dünyada da olduğu gibi pek çok yönetici bulunuyor. Ancak burada kişisel yönetimden ziyade ekip ile beraber yönetmekten konuşabiliriz. Başa gelen profesyonelin ekibini iyi kurması durumunda yönetim başarısı artacaktır. Ülkemizde sporun bazen çok iyi bazen çok kötü gidiyor olması, yönetimlerdeki değişimlerin ve dalgalanmaların etkisinden kaynaklı oluyor. Bu durumda öyle bir altyapı kurulmalı ki, yönetimin değişmesiyle başarı paralel olarak ilerlememeli ya da gerilememeli. Bence ülke olarak yöneticilikteki en büyük zaafımız bu durum.

**▸ Triatlon sporunun Türkiye'deki durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**
Uluslararası Triatlon Federasyonu, özerk ve 2001 yılında kurulmuş çok genç bir federasyon olmasına rağmen dünyada futboldan sonra en çok lisanslı sporcuya sahip federasyon. Durum böyle olunca ülkemizde bu sporun biraz daha kalkınmasına ihtiyaç olduğunu söyleyebilirim.

**▸ Bu spor dalının geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?**
Dünyada karmaşa çoğaldıkça insanların kaçış yolları aramaları da artıyor. Toplumların doğal yaşama, spora, sağlığa yaptığı yatırımlar artıyor. Yaptığım branşın her yaştan insanın her zaman yapabileceği açık hava sporu olması gibi sebeplerle popülaritesinin giderek artacağını düşünüyorum.

Alternatif Bank

# Birlikte Hep İleri

ABank'ın çeyrek asırlık tecrübesi
The Commercial Bank'ın uluslararası gücüyle birleşti.
Alternatif Bank oldu.

**www.alternatifbank.com.tr** - 444 00 55 / 0850 225 00 55

The Commercial Bank (Katar) kuruluşudur.

# İŞ YERİNDE DUYGULARINIZI SAKLAMAYIN!

ÇOĞUMUZ İŞ YERİNDE YOĞUN STRES VE BASKI ALTINDA ÇALIŞIYORUZ. YETİŞTİRİLMESİ GEREKEN İŞLERİN YA DA GİRİLMESİ GEREKEN TOPLANTILARIN ARDI ARKASI KESİLMİYOR. AMA İSTER ÇALIŞAN OLUN İSTER İŞVEREN, SIK SIK YÜZÜMÜZE BİR 'GÜLÜMSEME MASKESİ' GEÇİRİYORUZ. UZMANLAR UYARIYOR: MASKELERİ ÇIKARMA ZAMANI GELDİ! OFİSTE HARCADIĞINIZ 'DUYGUSAL EMEK', YOĞUN ÇALIŞMA SAATLERİNDEN DAHA ZARARLI...

**İrem Sertbaş** / irem.sertbas@platinonline.com

Ofiste sürekli gülümseyerek gezen, olaylar karşısında soğukkanlılığını korumaya çalışırken her şeyi içinize atan biri misiniz? Bunları yaparak belki de kendinize zarar verdiğinizi fark etmenin zamanı geldi. Amerikalı sosyolog Arlie R. Hochschild tüm iş dünyasını uyarıyor... Çalışma ortamında göstermek zorunda kaldığınız mutlu yüzünüz sizi depresyona sokabilir. Hochschild, geliştirdiği 'duygusal emek' kavramıyla insanların iş yerlerinde olmadıkları birine dönüşebildiklerinin, yüz ve bedensel ifadelerini kontrol altında tutabilmek için kendilerini ağır strese sokabildiklerinin altını çiziyor. Hochschild aslında bizim 'kibar davranmak' diye tanımladığımız eylemleri, 'duygusal emek' harcamak olarak yeniden isimlendiriyor. Yani aslında ofiste sevmediğiniz bir iş arkadaşınıza sabah gülümseyerek 'merhaba' demeniz bizim için kibarlıkken, Hochschild için duygusal emek harcamak... Amerikalı sosyolog kavramın sınırlarını biraz daha genişleterek, yüzeysel ve derin duygusal emek terimini geliştiriyor. Yüzeysel duygusal emek harcıyorsanız, karşınızdakini anlamaya çalışmadan yalnızca onun söylediklerini gülümseyerek onaylıyorsunuzdur. Fikirlerine katılmasanız da... Karşı tarafın söylediklerini onaylamadığınız halde neden böyle düşündüğünü anlamaya çalışıyorsanız, 'derin duygusal emek' harcıyorsunuzdur. Bu da karşı tarafla empati kurduğunuz anlamına geliyor. Hochschild derin duygusal emeğin hem sizin için daha az yorucu olduğunu hem de işin verimliliğini artırabileceğini vurguluyor.

AMERİKALI SOSYOLOG
**ARLIE R. HOCHSCHILD**

## DUYGUSAL EMEĞİ NASIL SINIRLANDIRABİLİRİZ?

Peki, bizi strese sokan duygusal emek kavramını nasıl sınırlandırabiliriz? Cevabı aslında çok basit: Daha çok empati kurarak ve Hochschild'ın belirttiği gibi karşımızdakinin 'ayakkabılarını giyerek'... Sinirli bir müşteri, mutsuz bir patron veya çok konuşan bir iş arkadaşı... Hepsinin neler hissettiğini anlamamız zor. Ancak, gülümseyerek onları onaylamamız ve mutlu surat maskesi takmamız işleri daha da zora sokuyor. Eve gittiğinizde kendinizi yıpranmış ve mutsuz hissetmenizin sebebi çoğunlukla uzun mesai

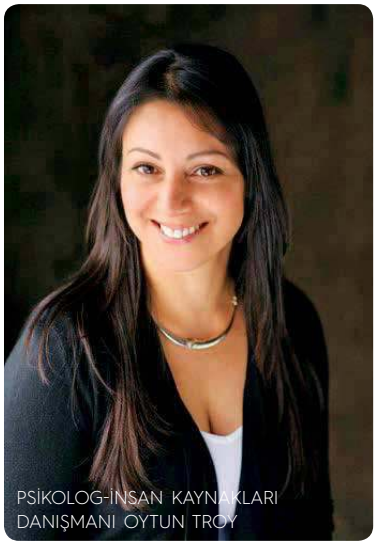
saatleri değil, harcadığınız duygusal emeğin sizi yıpratması oluyor. Mesleki ve klinik psikolog Lucy Leonard, her sektörde görülebilecek 'duygusal emek' harcamasının iletişime geçtikçe arttığını söylüyor.

### 3 ANA STRATEJİYE ODAKLANAN KAZANIYOR

Herkesin profesyonelliğini korumasının bir ihtiyaç olduğu kurumsal hayatta, inanmadığınızı fikirlerin veya yöneticilerin arkasından gitmek zor olsa da yaşanan stresi ve duygusal yıkımları en aza indirmenin bazı yolları var. Psikolog Lucy Leonard, üç ana yolu bizlerle paylaşıyor: Çatışma içine girmekten kaçınmak, masa başında geçen uzun saatleri sınırlandırmak ve düzenli mola vermek. Leonard, çatışma içine girmekten kaçınmak isterseniz ortamdan uzaklaşarak sorunu mail yoluyla halletmeye çalışmanızı öneriyor. Böylece hem mail'i yazarken biraz rahatlayabilir hem de söylediklerinizi ölçüp tartabilirsiniz. Masa başında uzun süre oturmaktan kaçınmak da Leonard'ın değindiği başlıklardan biri. Çok yoğun olmanıza rağmen ayağa kalkabilir, ofiste biraz yürüyerek kendinizi toparlayabilirsiniz. Uzmanların en fazla üstünde durdukları noktaysa düzenli mola verebilmek. Son yıllarda birçok şirket, çalışanlarının stres seviyelerini düşürmek için yaratıcı dinlenme alanları oluşturmaya başladı. Google ve Amazon gibi devlerin yanı sıra ülkemizdeki şirketler de bu trende ayak uyduruyor. Bu yaratıcı alanlarda biraz olsun zaman geçirmek çalışanların rahatlamasını ve stresten uzaklaşmasını sağlıyor. Evet uzmanlar uyarıyor; ofisteki 'mutluluk maskenizi' çıkarın ama siz siz olun fırlatıp atmayın. Kurumsal yüzünüz mutlaka size lazım olacak…

BİZİ STRESE SOKAN DUYGUSAL EMEK KAVRAMINI NASIL SINIRLANDIRABİLİRİZ? CEVABI ASLINDA ÇOK BASİT: DAHA ÇOK EMPATİ KURARAK VE HOCHSCHILD'IN BELİRTTİĞİ GİBİ KARŞIMIZDAKİNİN 'AYAKKABILARINI GİYEREK'...

## "İÇ DÜNYANIZ VE DIŞ DÜNYA ARASINDAKİ DANSA AYAK UYDURUN"



PSİKOLOG-İNSAN KAYNAKLARI DANIŞMANI OYTUN TROY

Hislerimiz, duygularımız ve hareketlerimiz arasında bir bağ var. Duygular beyinde başlar, hisler zihinde oluşur ve davranışlar vücutta şekillenir. İçgüdüsel ve genetik olarak kodlanmış olan duygular alt beyinde oluşur. İkinci aşamada devreye hislerimiz girer. Hisler, duygularla alev alır, geçmişte yaşadıklarımız ve düşüncelerimizle parlar. Duygular geçiciyken, duyguların yarattığı hisler kalıcı olabilir. Son aşamada isteğe bağlı olan ve kontrol edilebilen davranışlar vardır. His, duygu ve davranış üçgeninin oluşturduğu boşluklarda herkesin kendi hayatını şekillendirme ve daha iyiye doğru gitme şansı ise kendi elinde… Duygular, hisler, davranışlar… Günümüzün çoğunu geçirdiğimiz ofiste neler yapmalıyız? İş yerinde duygularını saklamak bir insanı olumlu mu yoksa olumsuz mu etkiler? Öncelikle ofiste yaşanabilecek birkaç olumlu ve olumsuz duyguya örnek vereceğim. Olumlu duygular: Mutluluk, aidiyet hissi, güç, öz saygı ve onur… Olumsuz duygular: Suçluluk, utanç, pişmanlık, kendinden şüphe etme ve kıskançlık… Beynimizde bir duygu oluştuğunda, zihnimiz onu geçmiş deneyimlerimizden gelen düşüncelerle yorumlayarak bir his tanımlar. Hislerimizle nereye varacağımız ise tamamen bizim tercihimiz. İş yerinde hislerimize göre davranırsak diğer çalışanlar tarafından 'irrasyonel' olarak algılanabilir, yaptığımız işe ve düşüncelerimize değer verilmemesi durumu ile karşılaşabiliriz. Toplantı esnasında değerli ve geçerli bir görüş bildirirken kendinizden şüpheye düşerseniz, iş arkadaşlarınız tarafından ciddiyetle karşılanmanız ve görüşlerinizin değer görmesi zorlaşır. Peki ofiste duygularımızı tamamen saklamak işleri kolaylaştırır mı? Cevap düşünüldüğü kadar basit değil. Duyguları tamamen bastırmak depresyon, anksiyete veya duygusal yıkımla sonuçlanabilir. Çözüm, duygularınızı anlayarak hislerinizi bilinçli bir şekilde yönetmek. İş yerinde profesyonel olmanın size yarar sağlayacağı kesin. Ancak, profesyonellik ofiste robot gibi davranmak olarak anlaşılmamalı. Kısacası, iç dünyanız ve dış dünya arasındaki dansa ayak uydurmalı, iç dünyanız ve iş yeriniz arasındaki dengeyi kurmak için elinizden geleni yapmalısınız! Tavsiye edebileceğim 2 öneri ise 'farkındalık' ve 'öz denetim'. Farkındalık, hislerinizi anlayabilme ve izleyebilme yetisi… Öz denetim, iş yerinde hislerinizle davranışlarınız arasına çizdiğiniz çizgi. Öz denetimi sağlayabilen çalışanlar daha mutlu, memnun, kendine saygılı ve gururlu oluyor. İş yeri profesyonellik gerektiriyor. Hisler olduğu gibi hissedilmeli, ama bizi harekete geçiren birincil motivasyon kaynağı olmamalı. Eğer kendi hislerimizin patronu olabilirsek yaptığımız işin de patronu oluruz.

"OFİSTE DUYGULARIMIZI TAMAMEN SAKLAMAK İŞLERİ KOLAYLAŞTIRIR MI? CEVAP DÜŞÜNÜLDÜĞÜ KADAR BASİT DEĞİL. DUYGULARI TAMAMEN BASTIRMAK DEPRESYON, ANKSİYETE VEYA DUYGUSAL YIKIMLA SONUÇLANABİLİR"

# "ARKADAŞINIZIN ARKADAŞI SİZİN GELECEĞİNİZ OLACAK"

FITNESS SALONUNDA YANINIZDAKİ KOŞU BANDINDA KOŞAN ORTA YAŞLI BEYEFENDİ, İŞ BULMANIZ KONUSUNDA SİZE LINKEDIN'DEN DAHA FAZLA YARDIMCI OLABİLİR. HER SABAH KAHVE DÜKKANINDA GÖRDÜĞÜNÜZ GÜLER YÜZLÜ HANIMEFENDİYE SELAM VEREREK BAŞLATTIĞINIZ KONUŞMA, SİZİN İÇİN KURUMSAL HAYATIN KAPILARINI ARALAYABİLİR... BU FIRSATLARI KAÇIRMAMAK İÇİN YAPMANIZ GEREKEN TEK ŞEY İSE SOSYALLEŞMEK VE KÜÇÜK SOHBETLERİN, BÜYÜK HAYALLERİN GERÇEKLEŞMESİNE YARDIMCI OLABİLECEĞİNİN FARKINA VARMAK...

**İrem Sertbaş** / irem.sertbas@platinonline.com

İş hayatında en önemli kurtarıcı çoğu zaman network oluyor. İş ağlarını geliştirmek, iş çevrelerinde tanınmak kurumsal hayatın vazgeçilmezlerinden... Bilindik yolların bir adım ötesine geçip küçük sohbetlerin size neler kazandıracağının farkına varmak için harekete geçmenin tam zamanı! Büyük plazaların 10'lu katlarında çalışanlar için günün kurtarıcısı, verilen kısa kahve molaları oluyor. Asansörde tanışacağınız biriyle yaptığınız kısa sohbet, kapının önünde kahve içerken tanıştığınız birisiyle aynı üniversitede okumuş olmak, iş çıkışı servis beklerken konuştuğunuz arkadaşınızla aynı takımı tutmak... Bunların hepsi sizin network'ünüzü geliştirmeniz için karşınıza çıkan fırsatlar. 'Friend of a Friend' (Arkadaşımın Arkadaşı) kitabının yazarı David Burkus, iş ağınızı geliştirmek için demode yolları denemekten vazgeçmenizi söylüyor. Kartvizit değiştirmek tozlu raflarda yerini alması gereken bir alışkanlıktan başka bir şey değil. Belki de Burkus'ın dediği gibi, "Arkadaşınızın arkadaşı sizin geleceğiniz olacak."

## İŞ AĞINIZI NASIL GELİŞTİREBİLİRSİNİZ?

Kolombiya Üniversitesi'nin yaptığı bir çalışmaya göre iş ağını genişletmek için yapılan organizasyonların çoğu zevkli olmadığı gibi insanların gerçek anlamda iletişim kurmasını da sağlayamıyor. Araştırma, ayrıca network'ü geliştirmek için yapılan organizasyonlara katılanların yüzde 50'sinin önceden tanıdığı insanlarla konuşmayı tercih ettiğini ortaya koyuyor. Oral Roberts Üniversitesi'nde doçent doktor olan Burkus, geleneksel network oluşturma çabalarının neden etkisiz olduğunu ve işe yaramadığını iki başlık altında inceliyor: Kişiler iş ağı oluşturmak için sosyal bir çevreye girdiklerinde yapay davranıyorlar, yalnızca bir şeyler elde etmek için orada olduklarını düşünüp kendilerini 'kirlenmiş' hissediyorlar. Amacına hizmet etmeyen eski yöntemleri bir kenara bırakan Burkus'ın çizdiği yeni yola bir göz atalım… Öncelikle iş bağlantılarımızı güçlendirmek için en yakınımızda olan kişilere yönelmeliyiz. Eski bir okul arkadaşınız, ofiste mola saatlerinde kahve içtiğiniz birisi veya her gün aynı yerden kahve aldığınız komşunuzla yaptığınız küçük sohbetler, network'ünüzü geliştirmek için katıldığınız kokteyllerden çoğu zaman daha yararlı… Diyelim ki, eski patronunuz terfi aldığını sosyal ağlar üzerinden duyurdu. Gönderisini yalnızca beğenmek yerine ona bir tebrik mail'i atabilir veya cep telefonuna bir mesaj göndererek onu kutlayabilirsiniz. Böylece zayıf bağlantılarınız güçlenir ve ilişkileriniz canlanır. Öte yandan paylaşılan ortak zevkler ve ortak ilgi alanları da güçlü bir network oluşturmanızı sağlayabilir. Aynı ilgi alanları, bağları güçlendirdiği gibi gerçek bir iletişim içinde olmanızı sağlar. Aynı mekanlarda yemek yemeyi seçtiğiniz bir CEO ile kısa sohbetiniz, bir iş görüşmesine dönüşebilir… İş ağınızı geliştirmek aslında biraz da kendinize yakın kişilerin sizler için hiç beklemediğiniz fırsat kapılarını aralayabileceğini anlamaktan geçiyor. Resmi davetler her zaman için hayatımızın ayrılmaz bir parçası olarak kalacak ancak, network'ünüzü oluştururken en yakınınızdakileri de göz ardı etmeyin. 80 milyar doları aşkın servete sahip olan Warren Buffet ve dünyanın en zengin adamlarından biri olan Bill Gates'i iş toplantıları değil, briç oyununa olan ortak ilgileri bir araya getirdi.

FRIEND OF A FRIEND KİTABININ YAZARI **DAVID BURKUS**

80 MİLYAR DOLARI AŞKIN SERVETE SAHİP OLAN WARREN BUFFET'I VE DÜNYANIN EN ZENGİN ADAMLARINDAN BİRİ OLAN BILL GATES'İ İŞ TOPLANTILARI DEĞİL, BRİÇ OYUNUNA OLAN ORTAK İLGİLERİ BİR ARAYA GETİRDİ

# DEĞİŞİME **KULAK VERİN***

Tüm yatırım hareketlerinizle ilgili gerçek zamanlı bilgilendirme yaparak kar – zarar istatistikleri, varlık değerlendirmeleri ve potansiyel kazanımınıza dair raporlar üreten dünyadaki tek dijital para platformu **Bitci.com ile yatırımınızın yarınını bugünden şekillendirin.**

*Lütfen QR kodu telefonunuzun kamerası ile okuttuktan sonra telefonunuzu yatay olarak işaretli alana yerleştirin.

www.bitci.com

bitcicom

Bitci.com

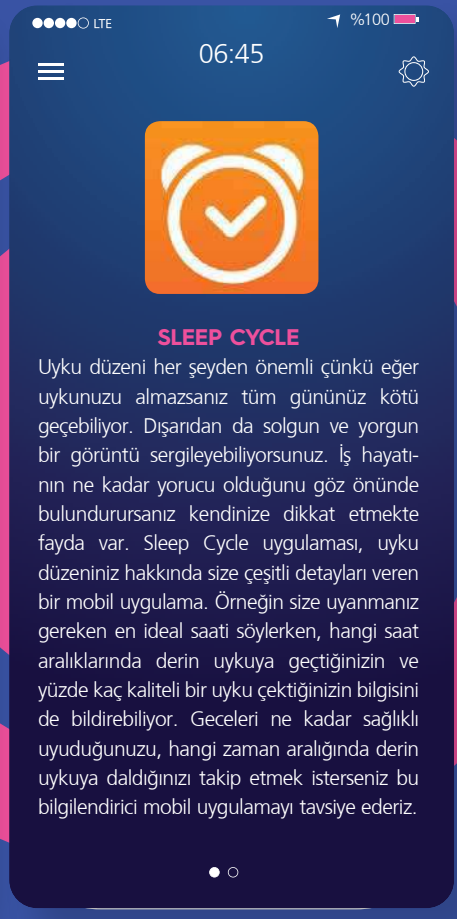
# 24 SAATTE KULLANABİLECEĞİNİZ 20 MOBİL UYGULAMA

**Duygu Sayıner** / duygu.sayiner@platinonline.com

HEPİMİZ ARTIK BİR YA DA BİRDEN FAZLA MOBİL CİHAZLA BİRLİKTE YAŞIYORUZ. CEP TELEFONLARIMIZ ADETA KENDİMİZDEN BİR PARÇA GİBİ OLDU. SABAHLARI UYANIRKEN ÇALAR SAAT YERİNE TELEFONUMUZUN ALARMINI KULLANIYORUZ. FOTOĞRAFLARIMIZI CEP TELEFONUMUZDAN ÇEKİP MÜZİKLERİMİZİ DE TELEFONUMUZDAN DİNLİYORUZ. IOS VE ANDROID'İN ZENGİN DÜNYASI BİZLERE PEK ÇOK MOBİL UYGULAMA SUNUYOR. BİZ DE 1 GÜN İÇERİSİNDE KULLANABİLECEĞİNİZ 20 MOBİL UYGULAMAYI SİZLER İÇİN SEÇTİK...

### ALARMY

Alarmy adındaki mobil uygulama adından da anlaşılacağı üzere sabahları sizi uyandırmak için programlanmış bir alarm uygulaması. Ancak ayarladığınız saatte sadece çalmasını bekliyorsanız çok yanılıyorsunuz. Sabahları uyanmak istediğiniz saatte alarm çalıyor, buraya kadar sorun yok. Ancak alarmı kapatmak konusunda biraz yorulmanız gerekecek. Uygulama alarmı sonlandırmanız için sizin uyandığınızdan emin olmak istiyor. Bunun için bir gece öncesinden evinizde bir yer belirliyorsunuz. Bu kahve yapmak üzere kullanacağınız mutfağınız ya da duş almak için gireceğiniz banyonuz olabilir. Ertesi sabah alarm çaldığında da o yere gitmeli ve o yerin fotoğrafını çekmelisiniz.




### SLEEP CYCLE

Uyku düzeni her şeyden önemli çünkü eğer uykunuzu almazsanız tüm gününüz kötü geçebiliyor. Dışarıdan da solgun ve yorgun bir görüntü sergileyebiliyorsunuz. İş hayatının ne kadar yorucu olduğunu göz önünde bulundurursanız kendinize dikkat etmekte fayda var. Sleep Cycle uygulaması, uyku düzeniniz hakkında size çeşitli detayları veren bir mobil uygulama. Örneğin size uyanmanız gereken en ideal saati söylerken, hangi saat aralıklarında derin uykuya geçtiğinizin ve yüzde kaç kaliteli bir uyku çektiğinizin bilgisini de bildirebiliyor. Geceleri ne kadar sağlıklı uyuduğunuzu, hangi zaman aralığında derin uykuya daldığınızı takip etmek isterseniz bu bilgilendirici mobil uygulamayı tavsiye ederiz.

07:00

## STARBUCKS

Sabah erkenden yola koyulduğunuz için işe gitmeden önce ayılmanız gerek. Bunun için de bir kahve çok iyi gelecektir. Herkesin müdavimi olduğu Starbucks, rahat ve kolay alışveriş yapabileceğiniz bir mobil uygulamaya sahip. Mobil uygulama üzerinden tercih ettiğiniz kahveyi bulabiliyor ve siparişinizi yine buradan verebiliyorsunuz. Hatta içeceğinizin içeriğinde nelerin olduğunu, kaç kaloriye sahip olduğunu da görmeniz mümkün. Kasaya geldiğinizde de açık tuttuğunuz mobil uygulamayı kasada duran görevli arkadaşa göstererek para temasında bulunmadan, uygulamadaki hesabınızdan ödemeniz mümkün. Bu sıcak havada da sabahları ayılabilmek için bir Iced Latte iyi gider.

07:30

## TRIVIA CRACK

Eviniz ile iş yeriniz arasında uzun bir mesafe varsa ve siz de araç kullanmıyorsanız, yolda zamanın nasıl geçtiğini anlayamayacağınız ve aynı zamanda kültürel bilgilerinizi geliştirebileceğiniz bir mobil uygulama önermek istiyoruz. Adı Trivia Crack. Bu oyuna Facebook hesabınız üzerinden giriş yapabilir ve hesabınızda ekli olan arkadaşlarınızla karşılıklı oynayabilirsiniz. Ya da uygulamanın rastgele bir seçim yapmasını isteyerek tanımadığınız biriyle de oynayabilirsiniz. Oyunda sanat, spor, coğrafya, eğlence ve bilim alanlarında sorular geliyor ve siz de cevapları bilerek ilerlemeye çalışıyorsunuz. Eğer isterseniz bu oyunu Türkçe dışında İngilizce, Fransızca gibi farklı yabancı dillerde de oynayabilirsiniz.

07:45

## STORYTEL

Kitap okumayı sevmeyen yoktur herhalde. Basılı kitapların yerini alır mı bilemeyiz ama son zamanların yenilikçi trendlerinden biri de sesli kitaplar. Yolculuk sırasında kulaklığınızı takıp son zamanlarda arkadaşlarınızdan görüp de en merak ettiğiniz kitabı dinlemek ister misiniz? Storytel adlı uygulama binlerce farklı kitabı dinlemenize olanak sağlıyor. Dinlemek istediğiniz kitapları kategorilerine göre seçebiliyorsunuz. Uygulamanın en önemli özelliklerinden biri çevrimdışı indirme seçeneği. Yani internete bağlı olmasanız bile sesli kitaplarınızı dinleyebilirsiniz. Bu mobil uygulamayla uzun yolculuğunuzun nasıl çabucak geçtiğini anlayamayabilirsiniz.

08:00

## WEBEYOU

Ofiste çalıştığınız zaman aralığı dışında boş vaktiniz kalıyorsa ve ek kazanç sağlamak istiyorum diyorsanız, bunun için size tavsiye edebileceğimiz çok eğlenceli bir uygulama var. Farklı görevler edinerek ek gelir sağlayabileceğiniz WeBeYou görsel ve işitsel bir veri paylaşım uygulaması olarak dikkat çekiyor. Uygulamayı şöyle bir örnekle anlatabiliriz; diyelim ki siz Ankara'da yaşıyorsunuz. İstanbul'daki bir üretici Ankara'daki bir zincir markete ürün göndermiş. Ürünü hakkında bilgi almak istiyor ancak Ankara'ya gitmek için de zamanı yok. Bu işi onun yerine siz yapabilirsiniz. Böylece hem üretici zaman ve para kaybetmiyor hem de siz basit bir işlemle kazanç sağlayabiliyorsunuz.

08:30

## TUNEIN RADIO

Yine evinizden ofise giderken yol boyunca nasıl kendinizi oyalayabileceğiniz bir mobil uygulamadan örnek verelim. Kitap okumak ya da oyun oynamanın dışında müzik dinlemek hem zamanın hızlı geçmesini sağlayacak hem de işe başlamadan önce enerjinizi yerine getirecektir. Tuneln Radio adlı mobil uygulama 50 binin üzerinde kanal listesine sahip olmasıyla oldukça zengin bir içerik sunuyor. Birçok Türkçe radyo kanalının da bulunduğu uygulama, sade ve kullanışlı bir arayüze sahip. Radyoda bir kanalı dinlerken, dinlediğiniz müziği kesmeden başka bir kanalda hangi şarkıların çaldığına da göz atabilirsiniz. Müzik ruhun gıdasıdır sözünü de hatırlayarak haftaya iyi bir modda başlayabilirsiniz.

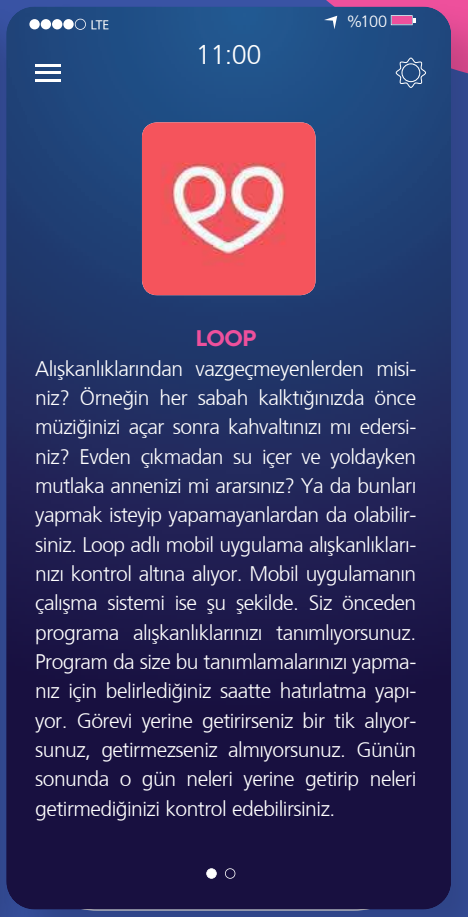
09:00

## TODOIST

Ofisinize yaklaştınız ve o gün sizi nelerin beklediğini de kafanızdan organize etmeye başladınız. Daha ofise girmeden aklınızı bulandırdınız bile. Bunu sizin için bir mobil uygulama yapabilir. Todoist adlı mobil uygulama görev yönetimi yapmanıza ve yapılacaklar listesi oluşturmanıza yarıyor. Bu uygulama üzerinden kendi yapılacak listenizi oluşturabilirsiniz. Böylece bunun için sadece cep telefonunuzun ekranına bakmanız yeterli. İsterseniz de bir grup insan olarak yapılacaklar listesi oluşturabilirsiniz. Günün sonunda ise o gün için planladıklarınızın hepsini yapıp yapmadığınızı da öğrenebiliyorsunuz. Bunu öğrenmek için de mail adresinizi tanımlamanız yeterli.

### TOGGL

Çok yoğun bir tempo içinde çalışanlar genelde zamanı iyi yönetemediklerinden şikayet ederler. Bunun için zaman yönetimi konusunda size yardımcı olacak Toggl, uygulamasını indirebilirsiniz. Toggl ile hangi işe ne kadar zaman ayırdığınızı görmeniz mümkün. Kısaca şöyle anlatalım, bir işi yapmaya koyuldunuz. Bu işe başladığınızda mobil uygulamanız üzerinden süreyi başlatıyorsunuz. İşiniz bittiğinde ise süreyi durdurup ne kadar süre bu konu üzerinde çalıştığınızı kaydedebiliyorsunuz. Yaptığınız işi kaydederken, daha sonrasında ne olduğunu görebilmek için kaydınızı isimlendirebiliyorsunuz. Dilerseniz bu çalışmanızı diğer arkadaşlarınıza göstermek için PDF almanız da mümkün.

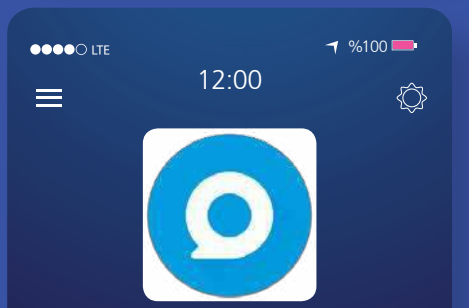



### LOOP

Alışkanlıklarından vazgeçmeyenlerden misiniz? Örneğin her sabah kalktığınızda önce müziğinizi açar sonra kahvaltınızı mı edersiniz? Evden çıkmadan su içer ve yoldayken mutlaka annenizi mi ararsınız? Ya da bunları yapmak isteyip yapamayanlardan da olabilirsiniz. Loop adlı mobil uygulama alışkanlıklarınızı kontrol altına alıyor. Mobil uygulamanın çalışma sistemi ise şu şekilde. Siz önceden programa alışkanlıklarınızı tanımlıyorsunuz. Program da size bu tanımlamalarınızı yapmanız için belirlediğiniz saatte hatırlatma yapıyor. Görevi yerine getirirseniz bir tik alıyorsunuz, getirmezseniz almıyorsunuz. Günün sonunda o gün neleri yerine getirip neleri getirmediğinizi kontrol edebilirsiniz.

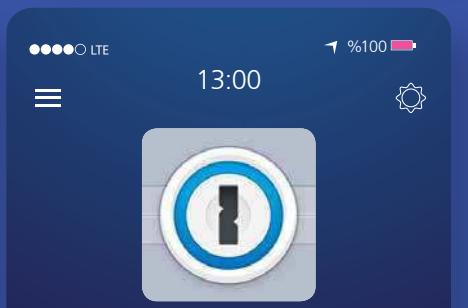
### FOREST STAY FOCUSED

İşinizi yaparken konsantre olmakta zorlanıyor musunuz? Bu konsantrasyon etrafınızdan dolayı değil de cep telefonunuzu sürekli elinize almaktan dolayıysa size süper bir mobil uygulama önereceğiz. Forest Stay Focused uygulaması, şu şekilde işliyor. Öncelikle uygulamada yer alan bahçenize bir ağaç dikmeniz gerekiyor. Ağacın büyüme süresini kendi isteğinize göre ayarlıyorsunuz. Ağacınızı diktikten sonra telefonunuzu masanızın üzerine koyuyorsunuz. Eğer telefonu tekrar elinize alıp başka bir mobil uygulama açarsanız, uygulama sizi cezalandırıyor ve diktiğiniz ağaç ölüyor. Program o kadar katı ki, uygulama ekranına baktığınızda bile 'telefonla ilgilenmeyi kes' gibi bir mesaj alabiliyorsunuz.



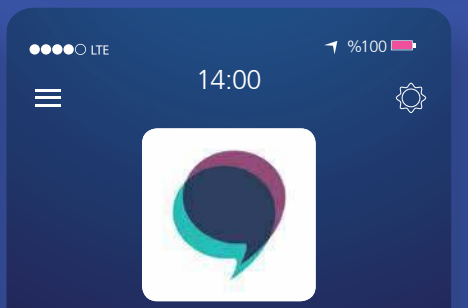

### NINE

Bir gününüzü organize etmek için, toplantı akışlarınızın takibini yapabilmeniz için kullanabileceğiniz Nine adlı mobil uygulama, sizi günlük rutininizde oldukça rahatlatacak. Tek bir uygulama üzerinde e-maillerinizi takip edebilecek, aylık takvim üzerine planlamalarınızı görebilecek, arkadaşlarınızla aranızda tartışma başlıkları oluşturabilecek, iletişimde olduğunuz kişilerin iletişim bilgilerinin olduğu bir liste oluşturabilecek ve herhangi bir konuyla ilgili notlar tutabileceksiniz.



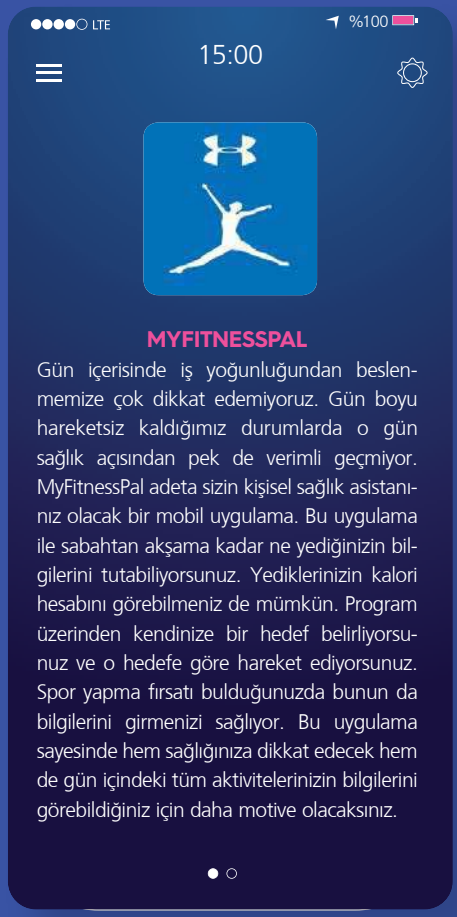

### 1PASSWORD

Kaç tane program kullandığınızı bir hesaplayın. Tüm bu programlara da giriş için bir şifreniz olduğunu düşünün. E-mail hesabınızdan bankacılık işlemlerine, sosyal medya hesaplarından klasörlerinize kadar her şeyi bir şifre ile kullanıyoruz. Peki, kaçınız bu şifreleri her seferinde unutuyor? 1Password adlı mobil uygulama, bundan sonra şifrelerinizi unutmamanız için size yardımcı olacak. Nasıl mı? Şifrelerinizi ve diğer tüm hassas bilgilerinizi tek bir yerde saklamanıza olanak sağlayarak.



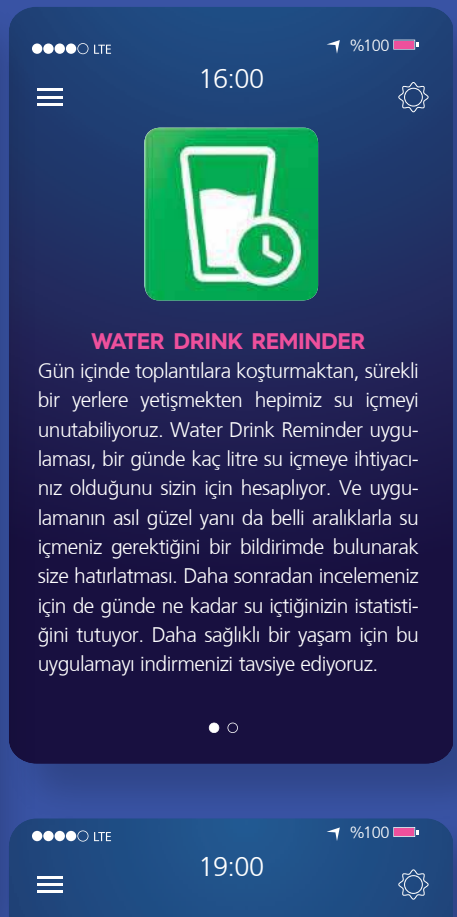

### CHATLAS

Bir toplantıdasınız ya da yabancı dilinizi konuşturabileceğiniz bir ortamdasınız. Bildiğiniz tek yabancı dil İngilizce ve yanınızda İngilizce bilmeyen bir Rus var. Hemen uzaktan tercümanlık hizmeti veren Chatlas adlı mobil uygulamayı indiriyor ve İngilizce bilmeyen Rus ile iletişime geçebiliyorsunuz. Uygulama da şu şekilde çalışıyor; Rusça bilen birine bağlanıyor ve size tercüman olmasını istiyorsunuz. Aynı şekilde bunu farklı yabancı dillerde de yapabilmek mümkün.



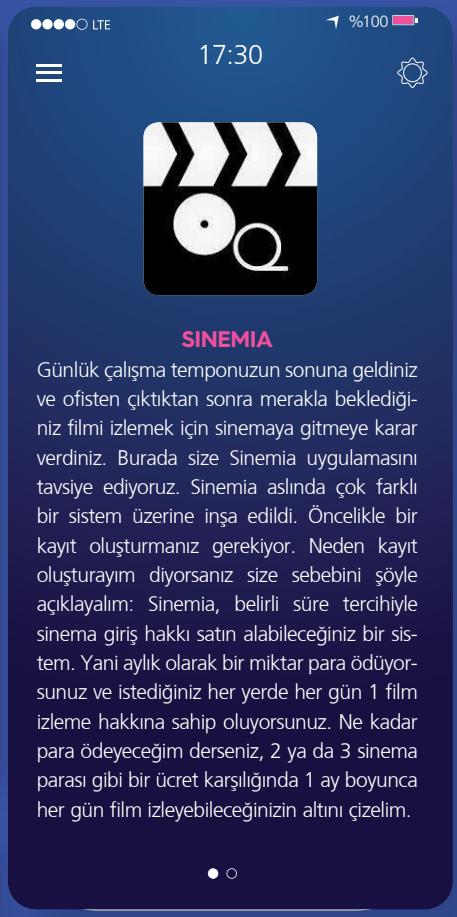

## MYFITNESSPAL

Gün içerisinde iş yoğunluğundan beslenmemize çok dikkat edemiyoruz. Gün boyu hareketsiz kaldığımız durumlarda o gün sağlık açısından pek de verimli geçmiyor. MyFitnessPal adeta sizin kişisel sağlık asistanınız olacak bir mobil uygulama. Bu uygulama ile sabahtan akşama kadar ne yediğinizin bilgilerini tutabiliyorsunuz. Yediklerinizin kalori hesabını görebilmeniz de mümkün. Program üzerinden kendinize bir hedef belirliyorsunuz ve o hedefe göre hareket ediyorsunuz. Spor yapma fırsatı bulduğunuzda bunun da bilgilerini girmenizi sağlıyor. Bu uygulama sayesinde hem sağlığınıza dikkat edecek hem de gün içindeki tüm aktivitelerinizin bilgilerini görebildiğiniz için daha motive olacaksınız.



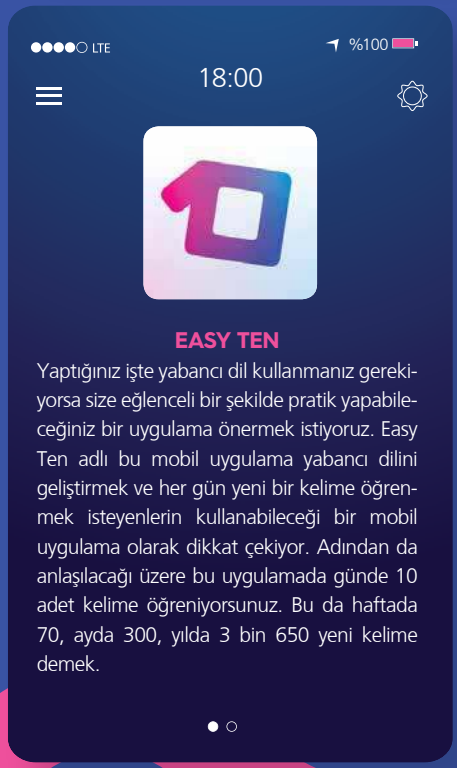

## WATER DRINK REMINDER

Gün içinde toplantılara koşturmaktan, sürekli bir yerlere yetişmekten hepimiz su içmeyi unutabiliyoruz. Water Drink Reminder uygulaması, bir günde kaç litre su içmeye ihtiyacınız olduğunu sizin için hesaplıyor. Ve uygulamanın asıl güzel yanı da belli aralıklarla su içmeniz gerektiğini bir bildirimde bulunarak size hatırlatması. Daha sonradan incelemeniz için de günde ne kadar su içtiğinizin istatistiğini tutuyor. Daha sağlıklı bir yaşam için bu uygulamayı indirmenizi tavsiye ediyoruz.




## SINEMIA

Günlük çalışma temponuzun sonuna geldiniz ve ofisten çıktıktan sonra merakla beklediğiniz filmi izlemek için sinemaya gitmeye karar verdiniz. Burada size Sinemia uygulamasını tavsiye ediyoruz. Sinemia aslında çok farklı bir sistem üzerine inşa edildi. Öncelikle bir kayıt oluşturmanız gerekiyor. Neden kayıt oluşturayım diyorsanız size sebebini şöyle açıklayalım: Sinemia, belirli süre tercihiyle sinema giriş hakkı satın alabileceğiniz bir sistem. Yani aylık olarak bir miktar para ödüyorsunuz ve istediğiniz her yerde her gün 1 film izleme hakkına sahip oluyorsunuz. Ne kadar para ödeyeceğim derseniz, 2 ya da 3 sinema parası gibi bir ücret karşılığında 1 ay boyunca her gün film izleyebileceğinizin altını çizelim.




## EASY TEN

Yaptığınız işte yabancı dil kullanmanız gerekiyorsa size eğlenceli bir şekilde pratik yapabileceğiniz bir uygulama önermek istiyoruz. Easy Ten adlı bu mobil uygulama yabancı dilini geliştirmek ve her gün yeni bir kelime öğrenmek isteyenlerin kullanabileceği bir mobil uygulama olarak dikkat çekiyor. Adından da anlaşılacağı üzere bu uygulamada günde 10 adet kelime öğreniyorsunuz. Bu da haftada 70, ayda 300, yılda 3 bin 650 yeni kelime demek.

## ALLRECIPES DINNER SPINNER

Günümüzün her anında kullanabileceğimiz mobil uygulamalar varken, yemek alanında neden olmasın, değil mi? O zaman size Allrecipes Dinner Spinner uygulamasını tavsiye ediyoruz. Bu uygulama sayesinde 30 milyonun üzerinde kullanıcının girmiş olduğu yemek tariflerine, fotoğraflarıyla birlikte ulaşabilirsiniz. Binin üzerindeki yemek tarifinin videolarını izleyebilir ve kademe kademe nasıl yapıldığını öğrenebilirsiniz. Uygulamanın en dikkat çekici özelliği kendinize bir Tarif Kutusu oluşturabiliyor olmanız. Bu kutuda en beğendiğiniz tarifleri saklayabilirsiniz. Yemeklerin pişme süresi, lazım olan malzemeler, adım adım nelerin yapılması gerektiği gibi verileri de girmeniz mümkün.

## FAMILY LOCATOR

Şimdi vereceğimiz mobil uygulamanın aslında hepimizin cep telefonlarında olması gerekli. Dışarıda bazen kendimizi güvende hissetmeyebiliyoruz. Bu gibi durumları ortadan kaldırmak ve olası bir tehlike anında kendinizi korumak için Family Locator adlı mobil uygulamayı indirebilirsiniz. Konum bazlı çalışan bu uygulama sizin bulunduğunuz alanı belirliyor ve önceden belirlediğiniz kişilerin cep telefonlarına başınızın dertte olduğunu belirten bir yardım çağrısı gönderiyor.

INSIDER KURUCU CEO'SU HANDE CİLİNGİR

# TAHMİNLERİYLE DÜNYA DEVLERİNE YÖN VERİYOR

DİJİTAL MÜŞTERİ DENEYİM PLATFORMU INSIDER, TÜRKİYE'NİN SON DÖNEMDE EN ÇOK DİKKAT ÇEKEN GİRİŞİMLERİNDEN... TÜRK TEKNOLOJİSİNİ DÜNYAYA TAŞIMA BAŞARISI GÖSTEREN BU GİRİŞİM, WEB SİTELERİ VE MOBİL UYGULAMALARI KULLANICILARA GÖRE KİŞİSELLEŞTİRİRKEN, SATIN ALMA TARAFINDA ÖNGÖRÜSEL TAHMİNLEMELER YAPAN BİR PLATFORM... ALTI YIL ÖNCE 85 METREKARELİK BİR EVDE ALTI 'HUZURSUZ' ORTAKLA BİRLİKTE HAYATA GEÇİRİLEN INSIDER, BUGÜN DÜNYANIN EN BÜYÜK GİRİŞİM SERMAYESİ FONLARINDAN BİRİ OLAN SEQUOIA CAPITAL TARAFINDAN 11 MİLYON DOLARLIK YATIRIM ALDI. TÜM BU GELİŞMELER SONRASINDA INSIDER İÇİN, SEQUOIA CAPITAL'DEN YENİ BİR YATIRIM ALMA DURUMU DA SÖZ KONUSU... GİRİŞİMİN KURUCU CEO'SU HANDE ÇİLİNGİR, YAŞANAN GELİŞMELERİ, HEDEFLERİNİ VE HAYALLERİNİ PLATİN OKURLARIYLA PAYLAŞIYOR...

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

**Fotoğraflar** / Güneş Kazdal

85 metrekarelik bir evden, 19 ülkeye… Insider'ın hikayesinin çatısı bu cümleyle başlıyor. Asıl önemli konu olan 'temel' için-se, konuşulacak çok şey var. Fakat Insider Kurucu CEO'su Hande Çilingir, bu temeli atarken, ortak paydası 'huzursuzluk' olan altı insanın bir araya gelerek, Silikon Vadisi dışında da ürün ve teknoloji şirketi çıkabileceğini tüm dünyaya göstermek istediklerini söylüyor. Çok çalışmayı bir kültür, bir yaşam tarzı haline getirdiklerini ifade eden Çilingir, yaratmış oldukları girişimle Türkiye teknolojisini dünyaya ihraç ettiklerinin altını çiziyor.

Bugün Sequoia Capital'den aldığı 11 milyon dolarlık yatırımın dışında, yine Sequoia Capital tarafından yeni bir yatırımın da gündemde olduğunu dilegetiren Çilingir, hem girişimlerinin hedefleri hakkında okurlarımıza bilgi veriyor hem de kendi liderliği hakkında ipuçları sunuyor. Genç girişimci, kalıpların dışındaki girişimcilik hikayesini anlatırken, Türkiye'ye değer katmak için var güçleriyle çalışacaklarının da altını çiziyor…

PLATİN DERGİSİ EDİTÖRLERİNDEN MUSTAFA GÜNDOĞDU, INSIDER KURUCU CEO'SU HANDE ÇİLİNGİR İLE BİRLİKTE...

**Başlamadan önce Hande Çilingir'i biraz tanıyalım… Bugüne kadar hem yurt içinde hem de yurt dışında önemli şirketlerde çalıştınız. Türkiye'nin dikkat çeken girişimcilerindensiniz. Kısaca, bugüne kadar iş hayatınızdaki başlıkları sizden dinleyebilir miyiz?**

1984 Bursa Mudanya doğumluyum. Üniversiteyi London Schools of Economics'te okudum. Üniversite esnasında biraz daha yükselen bir pazar ve kariyer tercih etmeye karar verdiğim için Çince öğrenmeye başlamıştım. Bu sırada çeşitli şirketlerde yarı zamanlı çalışmaya başlamıştım; PepsiCo. gibi, Coca-Cola gibi… Üniversite sonrasında da Çin'e gittim. Orada 1.5 yıl master yaptım, bu süreçte de yine başka farklı şirketlerde çalıştım. Daha sonra ilk girişimci projem için Türkiye'ye geri döndüm. İlk girişimcilik projemiz English & More'u Fethiye'de kurdum.

**Neden Fethiye'yi seçmiştiniz?**

Malta ve İngiltere'deki İngiliz ailelerin yanında konaklamalı ve İngilizceyi İngilizce dil okulunda öğrenme konseptli bir dil okulunu, adeta küçük bir İngiltere olarak adlandırabileceğimiz Fethiye'de kurmaya karar verdik. Çünkü Fethiye'de yaklaşık 7 bin İngiliz aile yaşıyor. Biz de dedik ki, Malta'da bile Arapça-İtalyanca karışımı bir İngilizce konuşulduğuna göre, aynı konsepti Fethiye'de de uygulayabiliriz. Burada bir okul kurduk, yurt dışından getirdiğimiz öğrencileri İngiliz ailelerin yanında konaklattık. Okul, üç yıl içerisinde 28 farklı milletten 3 bin 500 yabancı öğrenciyi getirerek Türkiye'nin en çok yabancı öğrenci getiren kurumu oldu. 3.5 yıl sonra ilk gerçek çıkışımızı (exit) buradan yapmış olduk. Bu exit, kendi yatırımcılarımıza '10x' dönüşüm getiren bir çıkıştı. Dolayısıyla ilk girişimcilik tecrübem, sektörü değiştiren bir iş olmakla birlikte, aynı zamanda Fethiye'yi ve ülkemizi de İngilizce öğrenimi anlamında dünyada tanıtan ve diğer okullara alternatif haline getiren bir iş olmuştu.

**Hande Çilingir, girişimciliğin tanımını nasıl yapar? Bildiğimiz o kalıpların dışında, girişimcilik nedir sizce?**

Huzursuz bir ruh hali… İçinde gelişim ve motivasyonun olduğu; gelişmedikçe motivasyonun düştüğü, geliştikçe motivasyonun arttığı huzursuz bir ruh hali kısaca… Çünkü gelişmem gerek düşüncesiyle çalışmaya başladığınız zaman, yalnızca girişimcilik değil, hayatın her alanında başarılı oluyorsunuz. Girişimcilik dediğiniz şey aynı zamanda kendi işinizi kurmak da değil. Bir blog yazarak ya da kurumsal bir şirkette farklı perspektifler yaratarak da girişimci olabilirsiniz. Bunu yapabilmek için de girişim, gelişme ve geliştirme motivasyonunuzun olması gerekiyor.

**Geçtiğimiz aylarda gerçekleştirdiğiniz TEDx konuşmanızda, Türkiye'nin üç önemli dönemi kaçırdığını söylüyordunuz. Türkiye'nin bu üç sanayi devriminden sonra Sanayi 4.0'ı yakaladığını söyleyebilir misiniz?**

Yakaladığını değil, yakalama ihtimalinin olduğunu söyleyebilirim. Neden yakalayabilir diyorum? Çünkü gerçek anlamda iyi mühendisler yetiştiriyoruz. Ayrıca aynı Insider gibi, Türkiye'ye teknoloji öğreten, mühendislere farklı fikirler üzerine çalışma imkanı veren girişimler var. Aynı zamanda sektörde yatırım bulma, eskiye göre çok daha kolay. Sektörde doğru yaklaşımları yaratabilirsek, 'en azından dünyada hızlı bir şekilde akan Sanayi 4.0 devrimini yakalamamız, bunun bir şekilde bir parçası olmamız mümkün' diye benim naif, ama aynı zamanda bir o kadar da güçlü bir inancım var. Biraz klişe olacak ama, bu devrimi yakalamamız için çok çalışmamız gerekiyor. Çalışırken de dünyaya bakabilen, dünyada ne olduğunu algılayabilen, bunları da Türkiye'de uygulayabilen insanlar, girişimciler yetiştirmemiz gerekiyor.

"EN BÜYÜK HEDEFİMİZ, TÜRKİYE'DEN ÇIKMIŞ, GLOBALE GİDEBİLMİŞ BİR YAZILIM ŞİRKETİ YARATABİLİYOR OLMAKTI. BUNU YAPARKEN DE SONUMUZ NE OLURSA OLSUN; O SONUN ÜNİVERSİTEDEN YENİ MEZUN OLMUŞ ÖĞRENCİLERE ÖRNEK TEŞKİL EDEBİLECEK (EXIT YA DA HALKA AÇILMA, VS…) BİR SON OLMASINI İSTEDİK. KISACA INSIDER OLARAK NE YAPARSAK YAPALIM, GENÇLERE MODEL OLABİLECEK BİR ŞEYLER YAPMAK İSTEDİK…"

**Özellikle Insider içinde vurguladığınız önemli bir nokta var; sağlıkta yapay zeka… Bu alanda Insider içinde geliştirdiğiniz çalışmalar neler?**

Bu oldukça önemli bir konu. Şu an Insider içinde henüz bu tarz bir çalışmamız yok. Fakat ekibimiz, bu konu hakkında araştırmalar yapıyor. Araştırmalar genelde, 'sağlıkta yapay zeka konusunda dünyada neler oluyor ve biz bunun için ne yapabiliriz' ekseninde gerçekleşiyor. Bunun için yavaştan da olsa Türkiye'de bu zemini nasıl oluşturabiliriz, bunu araştırıyoruz. Insider, şu andaki e-ticarette öngörüsel tahminleme teknolojisiyle dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteriyor. Her geçen gün yeni ülke atılımlarıyla ilerliyoruz. 2019 yılında ise ABD'ye girmiş olacağız. Dolayısıyla ABD açılımından sonra dünyanın hem batısında hem de doğusunda kendi yaptığımız işte güçlü bir varlığa sahip olduğumuz zaman, sağlık sektöründe öngörüsel tahminlemeye geçiyor olacağız. Bu zamana kadar olan aşamayı da, bunun için ayrı bir ekip kurarak araştırmaya geçirmek niyetindeyiz.

### HANDER ÇİLİNGİR İLE KISA KISA

TÜRKİYE: ÜLKEM

GELECEK: PARLAK

YAPAY ZEKA: YAKIN

MOBİL: HAYATIMIZ

İNOVASYON: VAZGEÇİLMEZ

ARTIRILMIŞ GERÇEKLİK: MÜHENDİSLİK

KÂR: GEREKLİ DEĞİL

GİRİŞİM: TUTKU

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK: HER ZAMAN

KODLAMA: ÇOCUKLAR

**Dünyada sağlıkta yapay zeka alanında ne gibi adımlar atılıyor? Şu anda hangi örneklerle karşı karşıyayız?**
Büyük şirketlerin bu konularda yaptığı çalışmalar var. Bu çalışmalar sağlıkta robotlaşma ve yapay zekanın öngörüsel tahminlemeleri üzerine. Aynı zamanda bizim gibi girişimcilerin butik çalışmaları var ki, bizce bu girişimler çok önemli… Örneğin vücudunda duyu kaybı yaşayan felçli bir insanın beyin hareketlerinden, o an o kişinin ne hissettiğini ve ne düşündüğünü öngörebilen sistemler geliştiriliyor. Aynı zamanda belli hastalıkları, o kişinin geçmiş hastalıklarına göre tahminleyebilen teknolojiler de mevcut. Dolayısıyla bu gibi butik çalışmalar da gelecek için umut vaat ediyor.

**Türkiye bu alanda nasıl bir seviyede bulunuyor?**
Ne yazık ki bu çalışmaların gerisindeyiz. Ancak bizim üniversitelerimizde öğrenciler tarafından yapılan butik çalışmalar var. Buna hocalar da destek oluyor. Tıpkı kodlama ve mühendislik tarafında olduğu gibi, sağlıkta yapay zeka tarafında da farklılığı artırabilirsek, yurt dışındaki gelişmelere paralel oldukça güzel işler çıkartabiliriz. Bunun için çok da geç kaldığımızı düşünmüyorum. Yine kendi fikrimce, Sanayi 4.0 sürecinin, çok da uzun sürmeyeceği kanısındayım…

**Türkiye'de girişimcilik alanında ne gibi sorunlar söz konusu?**
En önemli nokta, Türkiye'nin dünyada hızla gelişen teknolojik gelişmeleri aynı hızda takip etmesi gerekiyor. Biz bir işi yaparken, genelde dünyaya çok fazla bakıp, oradaki iyi yanları alıp onun üzerine bir şeyler yapılandırmayı çok iyi yapamıyoruz. Yaptığımız işe tam anlamıyla tutkuyla yaklaşmalıyız. Örneğin, Türkiye olarak hâlâ kadın girişimciliğini destekliyoruz... Neden? Çünkü kadının toplumdaki konumu itibariyle, önceki dönemlerde, çalışmaktan daha farklı yönlere yönlendirildiğine şahit oluyorduk. Şimdi ise şimdi bu algıyı kırmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla tutkudan kastım da bu; geçmişten gelen bir yönlendirilme eksikliğimiz olduğu için, bu tarz atılımlarda çok hızlı ilerleyemedik bugüne kadar.

"2012 YILINDA, 85 METREKARELİK BİR EVDE, ALTI ORTAKLA KURULDUK. BÜTÜN KURUCU ORTAKLARIMIZ, KENDİ HUZURLARINDAN VAZGEÇEN HUZURSUZLAR ASLINDA. YANİ TÜRKİYE'DEN ÇIKMIŞ, SİLİKON VADİSİ DIŞINDA DA ÜRÜN VE TEKNOLOJİ ŞİRKETİ ÇIKABİLECEĞİNİ GÖSTERMEK HEVESİYLE BİR ARAYA GELMİŞ ALTI İNSANLA KURULDU INSIDER..."

**Kurucu ortaklar içinde tek kadın sizsiniz. Böylesi bir durum sizde nasıl bir hissiyata yol açıyor? Nasıl hissettiriyor?**
Hiçbir şey hissettirmiyor… Bu durumu düşünmüyorum bile. Kurucu ortakların altısı da kadın olsaydı ya da yalnızca ikisi kadın olsaydı da bu düşüncem aynı olurdu.

**Insider'ı nasıl kurdunuz? Diğer ortaklarınızla bu şirketi kurarken en büyük hedefiniz neydi? Şirketinizi kendi ağzınızdan nasıl tanımlıyorsunuz?**
2012 yılında, 85 metrekarelik bir evde, altı ortakla kurulduk. Diğer kurucu ortaklarımız Serhat Soyluer, Arda Köterin, Okan Yedibela, Mehmet Sinan Toktay ve Muharrem Derinkök. Bir ortağımız Colgate-Palmolive gibi bir dünya devinden gelmişti. Ben kendi girişimimden buraya geldim. Bir ortağımız dünyanın en büyük internet şirketlerinden biri olan Rapid'ten gelmişti. Oracle'dan gelen vardı. Bütün kurucu ortaklarımız, kendi huzurlarından vazgeçen huzursuzlar aslında. Yani Türkiye'den çıkmış, Silikon Vadisi dışında da ürün ve teknoloji şirketi çıkabileceğini göstermek hevesiyle bir araya gelmiş altı insanla kuruldu Insider… Bir yılımız, Ar-Ge çalışmalarıyla devam etti. Hemen arkasından, dünyada özellikle online sektörde e-ticaret sitelerinin en büyük ihtiyacı olan dönüşüm optimizasyonunu siteye entegre eden ve kullanıcıların davranışlarını anlayabilen, bu davranışlar doğrultusunda öngörüsel tahminlemeler yapan, bu tahminlemeleri de dönüşümü artırmak amacıyla kullanılan bir teknoloji yarattık.

**Ne gibi tahminlemeler bunlar ve yatırım alma süreci nasıl başladı?**
Kullanıcı ne kadarlık alışveriş yapacak? Bu kullanıcının muhtemel yaşı ne, geliri ne? Bu kullanıcının ürünü satın alma ihtimali ne ve gibi segmentasyonlar söz konusu... Yatırım tarafına bakarsak da ilk yatırımımız bir melek yatırımdı.

**Bu şirketi kurarken en büyük hedefiniz neydi?**
En büyük hedefimiz, Türkiye'den çıkmış, globale gidebilmiş bir yazılım şirketi yaratabiliyor olmaktı. Bunu yaparken de, sonumuz ne olursa olsun, o sonun üniversiteden yeni mezun olmuş öğren-

### TÜRKİYE SANAYİ 4.0 TRENİNİ NE YAPARSA KAÇIRMAZ?

Sanayi 4.0 için geç kaldık diyemem. Sadece bu treni biraz daha arkadan takip ediyoruz. İbn Haldûn'un güzel bir sözü var: "Coğrafya kaderdir" der. Her ülkenin coğrafyasının getirdiği bir kader var. İsrail'in suyu yoktu ve dolayısıyla tarımı da sınırlıydı. Tek şansları vardı, teknolojiyi geliştirmek. Bunu yapmak için de İsrail'deki gençler, hayatlarının en güzel yıllarını kendi ülkeleri için çalışarak geçirdi. Avrupa'ya, Asya-Pasifik'e ve Türkiye'ye baktığımız zaman, şu anda eşit şartlardayız. Türkiye'de hep bir gerçek vardır, o da geçmişten gelen bir tarım ülkesi olmak. Aslında 'tarım ülkesi olmak ya da olamamak' arafında sıkışıp kalmış gibiyiz… O araftan çıktığımız vakit ki, bunu yalnızca kendimizle, kendi insanımızla yapabiliriz, Sanayi 4.0'ın bir parçası olma şansımız devam edecek.

cilere örnek olabilecek (exit ya da halka açılma, vs…) bir son olmasını istedik. Ne yaparsak yapalım, gençlere model olabilecek bir şeyler yapmak istedik. Şu anda Insider'da 50 ortağımız bulunuyor ve bunların hepsi şirket çalışanı… Bu 50 ortağımıza hisse verdik.

**Kimlerle ve kimlere çalışıyorsunuz? Yaptığınız çalışmalara yönelik örnekler verebilir misiniz?**
Genellikle her ülkedeki online platformlarla (online business) çalışıyoruz. Bu markalar da o ülkenin 'top 100'ündeki şirketler oluyor. Yalnızca siteler değil mobil aplikasyonlar, mobil web uygulamalarıyla da çalışıyoruz. Bunların hepsi ya büyük markaların online platformları ya e-ticaret siteleri veya en büyük hava yollarının siteleri gibi çok farklı dikeylerden, çok farklı müşteriler olabiliyor.

**Hangi müşterilerinizden bahsediyorsunuz?**
Dünyanın en büyük hava yolu şirketlerinden biri olan Singapur Airlines ile çalışıyoruz.
Asya-Pasifik'te hazır giyim sektörünü hem Japonya'da hem Singapur'da domine eden UNIQLO yine müşterilerimizden. Watson, Toyota, Nissan, Lenovo, Huawei, Samsung, L'Oreal, New Balance gibi markalar da müşterilerimiz arasında. Tabii ki Türkiye'de de çok önemli markalarla beraberiz. Burada değinmemiz gereken nokta; sadece e-ticaret değil, medyadan otomotive kadar çok sayıda sektörde hizmet veriyor olmamız.

**Insider olarak 11 milyon dolarlık bir yatırım aldınız ve bu basında genişçe yer buldu. Süreci biraz açıklar mısınız? Sequoia Capital sizi nasıl fark etti?**
Aslında Sequoia Capital bizi fark etmedi. Sequoia Capital ne yazık ki Türkiye gibi pazarlara bakmıyordu. Dolayısıyla Türkiye'ye yatırım yapmak gibi bir gündemleri de yoktu. Biz ise daha paraya ihtiyacımız olmadığı halde dünyanın en büyük yatırım şirketleriyle görüşüp teknolojimizi, başarılarımızı ve büyüme rakamlarımızı paylaşmak istedik. Bize ne gibi tavsiyeler verebileceklerini de bu sayede görmeyi arzuladık. Bu esnada Sequoia Capital'le tanıştırılsak da, ilk etapta bu şirket bize yanıt vermedi… Daha sonra, girişimciliğin temelindeki şeyi devreye aldık: Israrcılık ve vazgeçmemek… O ısrarcılığımızdan ve inadımızdan kaynaklı, Sequoia Capital'in bize mail yoluyla yanıt vermemesini yediremedik ve birkaç farklı kanaldan Sequoia Capital'i yeniden zorladık. Zorlamalarımızdan sonra geri dönüş yaptılar. İlk görüşmemiz sonrasında rakamlarımızdan ve ekibimizden çok etkilendiler. Ardından da bu 11 milyon dolarlık yatırıma matuf olduk.

> "DÜNYANIN EN BÜYÜK HAVA YOLU ŞİRKETLERİNDEN BİRİ OLAN SINGAPUR AIRLINES İLE ÇALIŞIYORUZ. ASYA-PASİFİK'TE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜ HEM JAPONYA'DA HEM SİNGAPUR'DA DOMİNE EDEN UNIQLO YİNE MÜŞTERİLERİMİZDEN. WATSON, TOYOTA, NISSAN, LENOVO, HUAWEI, SAMSUNG, L'OREAL, NEW BALANCE GİBİ MARKALAR DA MÜŞTERİLERİMİZ ARASINDA... TABİİ Kİ TÜRKİYE'DE DE ÇOK ÖNEMLİ MARKALARLA BERABERİZ"

**Sequoia Capital'in dışında Accel Partners'ın da size yatırımı söz konusuydu, fakat siz tercihinizi Sequoia'dan yana kullandınız. Sequoia Capital ile şu anki ilişkiniz nasıl?**
Accel Partners da bizimle ilgileniyordu. Son ikiye kaldıklarında ise tercihimizi Sequoia Capital'den yana kullandık. Biz Seri B turunda bu yatırımı aldık. Sequoia Capital bize altı ay evvel yatırım yapmıştı. Ancak hızlı büyüyen rakamlar ve girişimimizin değerlemesinin son altı ayda üç katı artması sonrasında Sequoia Capital, bize yeni bir yatırım daha yapmak niyetinde.

**Peki rakam belli mi?**
İlk yatırımın üstünde bir meblağ konuşuluyor şu anda. Hatta sanıyorum ki, içerideki yatırımcılar için de küçük bir çıkış (exit) opsiyonu da olabilir. Ancak şu aşamada Insider olarak Sequoia Capital'e biraz daha hisse verip vermeme konusunda kararsızlığımız var. Dolayısıyla ilerleyen günlerde, 'bu yatırımı şimdi mi alalım, yoksa değerlememiz daha da fazla arttıktan sonra mı alalım?'ın cevabını verdikten sonra bir hamlede bulunacağız.

**Alınan bu yatırım sonrası çıkış yapan melek yatırımcılar oldu mu? Toplamda ne kadarlık bir çıkış sağlamış oldunuz?**
Oldu. Yaklaşık 3.5 milyon dolarlık bir çıkış gerçekleştirdiler. İlk yatırdıkları paranın 30 kat çarpanının üzerine çıktığı melek yatırımcılarımız oldu. Insider ayrıca Galata Business Angels'ın Türkiye'deki ilk resmi çıkışı (exit) oldu.

### INSIDER, DÜNYA GENELİNDE KAÇ ÜLKEDE HİZMET VERİYOR?

19 ülkede bulunuyoruz… Ağustos başında Finlandiya ve İspanya'yı da portföyümüze kattık. İlk günden beri globali hedefledik. Rusya açılımı, Orta Doğu; sonra Avrupa, ardından Asya-Pasifik gibi pazarlarda sıfırdan, kendimiz ilk müşteri satışlarımızı yaparak büyüdük. Daha sonrasında da 19 ülkeye ulaştık. 160 kişi Türkiye'de olmak kaydı ile 31 farklı milletten 280 kişilik bir istihdamımız var. En büyük rekabet avantajımız çok çalışmaktı. Hâlâ da öyle… Şu anda bile günde 16-18 saat çalışıyoruz. Çalışmak kültürümüzün çok önemli bir parçası. Insider olarak bunu odak noktamıza alıp, Türk teknolojisini dünyaya ihraç etmeye devam ediyoruz.

**Galata Business Angels (GBA) ile ne zamandır ilişki içerisindeydiniz?**

GBA'dan ilk yatırımızı 2012 yılında almıştık. Onlara da teşekkür etmemiz gerekiyor. Zira, Türkiye'de melek yatırımcılığı olması gerektiği gibi uygulayan bir organizasyon GBA. Bizi desteklemeye devam ederken, gerekli yerlerde fikirler vererek melek yatırımcılığı olması gerektiği gibi uyguladı.

**Alınan bu yatırımı nasıl değerlendirdiniz?**

Bu yatırımı girişimimize iki taraflı entegre ettik. Birincisi ülkesel anlamda büyüme. Japonya ve Kore pazarları çok büyük ve maliyetli pazarlar. Yatırımın bir kısmını bu pazarlarda satış ekiplerimizi genişletmek için kullandık. İkinci olarak da teknoloji ekiplerimizi güçlendirdik. Ukrayna'da yeni bir ofis açtık. Aynı zamanda artık global bir yazılım ürünü şirketi olarak, küresel standartlarda içerik ve teknoloji üretmemiz gerektiğinden, dünyanın Hindistan gibi muhtelif ve stratejik noktalarında ofislerimizi faaliyete geçirdik.

**Crunchbase tarafından ABD dışındaki dünyanın en iyi 7 kadın CEO'sundan biri ilan edildiniz. Bu size nasıl hissettirdi? Bunun hem size hem şirketinize katkısı nasıl oldu?**

Kadın olmamdan bağımsız, orada gördüğünüz isimler dünyanın en güçlü teknoloji şirketlerinin CEO'larıydı. Insider isminin, Hande Çilingir isminden bağımsız olarak dünyadaki diğer güçlü teknoloji şirketlerinin arasında yer alması ise çok gurur vericiydi. Hissettiğim buydu.

O sıralamada yer almam, her şeyden önce insanlarımıza katkı sağladı. Çünkü bir teknoloji şirketinin orada listelenmesi, onlar açısından da umut vaat ediyor. Şairin de dediği gibi, insan umut ettiği sürece yaşıyor…

**Hande Çilingir olarak Insider'da sizi bugüne kadar en çok heyecanlandıran olay neydi?**

Şöyle yanıtlayabilirim bu soruyu; 'day dreamer' dediğimiz, yani gündüz hayal eden sonrasında da onu elde eden bir kişilik olarak, hiçbir zaman çok heyecanlandığım söylenemez. Çünkü ona erişebileceğimize inanıyorum. Fakat iş sınırları içinde en çok heyecanlandığım şey nedir diye sorarsanız, Sequoia Capital'den 11 milyon dolarlık yatırım almaktı diyebilirim. Çünkü böylesi bir yatırımı Türkiye'ye getirebilmek, Türkiye'deki ekosistemin kaderine dokunabilmek demektir. Bunun dışında, özellikle Silikon Vadisi'nden gelen teknolojiler karşısında, bir ihalede son tahlilde müşterinizi elde edebiliyorsanız, bu gerçekten gurur verici olabiliyor. Çünkü Türk mühendisliğinin Silikon Vadisi'ndeki teknolojiyi de alaşağı edebildiğini görüyorsunuz. Fakat, iş hayatında elde ettiğimiz bu girişimlerden de bir projemiz var ki, benim gerçek anlamda en çok heyecanlandıran şey de o oluyor. Bu da 1+1+1 projemiz.

**Biraz açar mısınız bu projenizi?**

Çalışanlarımızın maaşlarının yüzde 1'ini, zamanlarının yüzde 1'ini ve girişimimizin aylık gelirlerinin yüzde 1'ini, lise çağında olan farklı sınıflardaki öğrencileri bir araya topladığımız, onlara sınıf-

"ABD DIŞINDAKİ DÜNYANIN EN İYİ 7 KADIN CEO'SUNDAN BİRİ İLAN EDİLDİĞİMDE BENİM İÇİN ÖNEMLİ OLAN, KADIN OLMAMDAN BAĞIMSIZ, ORADA GÖRDÜĞÜNÜZ TÜM İSİMLERİN DÜNYANIN EN GÜÇLÜ TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİN CEO'LARI OLMASIYDI. INSIDER İSMİNİN, HANDE ÇİLİNGİR İSMİNDEN BAĞIMSIZ OLARAK DÜNYADAKİ DİĞER GÜÇLÜ TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİN ARASINDA YER ALMASI İSE ÇOK GURUR VERİCİYDİ"

### TÜRKİYE İÇİN HEDEFLERİNİZ NELER? INSIDER, TÜRKİYE İÇİN HANGİ ADIMLARI ATMAYI PLANLIYOR?

Bu kapsamda üç hedefimiz bulunuyor... Öncelikle 1+1+1 projemizi genişletmek ve başka şirketleri de bu projemize dahil etmek istiyoruz. İkinci hedefimiz, Insider içinde kurduğumuz Leadership University'yi tüm Türkiye'ye açmak...

Insider olarak Buradaki tüm dersleri, tüm içerikleri Türkiye'de liderlikle ilgilenen insanlara açmaya düşünüyoruz. Son olarak da yine kendi içimizde kurduğumuz Product Managers Academy'deki (Ürün Müdürleri Akadamisi) bilgi ve kaynakları tıpkı Leadership University'deki gibi tüm Türkiye'ye açmak, hedeflerimiz arasında bulunuyor.

lar açtığımız bir proje için harcıyoruz. Bu projedeki öğrencilerimizin daha 18 yaşında Insider'da staj yaparken, kodlama öğrenip, öngörüsel tahminleme ve robotics projelerinin bir parçası olduklarını görmek beni her şeyden daha çok heyecanlandırıyor... Bu arkadaşlarımız Anadolu'nun çeşitli noktalarından geliyor. Yani biz, sizinle burada konuşurken Endonezya ve Japonya'daki birilerinin Insider'daki teknoloji için çalışıyor olması güzel bir his. Ama 18-19 yaşındaki öğrencilerimizin, böylesi bir ortamda olup bunları öğrenmesi bambaşka bir duygu…

**Nasıl bir lider olduğunuzu düşünüyorsunuz?**

Dengesiz bir liderim. Ama bu dengesizliğin içinde de güzel bir denge var. Çünkü hiç kimsenin yapmak istemediği işleri yapabilmek; yeri geldiğinde çok duygusal, yeri geldiğinde çok zor, yeri geldiğinde çok sıcak, yeri geldiğinde de çok soğuk olmayı gerektiriyor. Bunların arasında gidip gelmek, bunları yaparken de kendi psikolojimi yönetmek dengesizliği gerektiriyor. O dengesizlik aslında, değişim ve dinamizmi getiriyor. O dinamizm de hepimizi aynı hedefe sürüklüyor.

**Ekibinize verdiğiniz en önemli tavsiye nedir?**

"Çok çalışmak, yeteneği ve diğer her şeyi döver..." Çok çalışmak, her şeyden önemli. Çok çalışmaktan başka çaremiz yok. Burada bahsettiğim şey normal bir çalışma değil. Bu ülkeyi bizler kalkındıracağız, bizler değiştireceğiz. Hiçbir zaman buradan başka yerde olmayı düşünmedik. Türkiye ne yazık ki teknoloji tarafında dezavantajlı bir ülke. Böyle bir dezavantaj söz konusuyken, kaldı ki Silikon Vadisi'nde bile insanlar 12-13 saat çalışırken, Türkiye'nin bu çalışma saatlerinin üstüne çıkması gerekiyor. İki kat daha fazla çalışmamız, bir o kadar az uyumamız, hepsinden önemlisi de bu gerçeği kabul etmemiz gerekiyor.

**İş hayatında en çok neye sinirlenirsiniz?**

İş hayatıyla normal hayatı birbirinden ayırmıyorum. Vicdanlı insan olmak çok önemli. Vicdanlı olmayan insanlara karşı çok sinirleniyorum. Bunun yanında bir şeyleri değiştirmek ve düzeltmek varken, bu durumdan yalnızca şikayet insanlara da aynı yaklaşımda bulunuyorum.

"DENGESİZ BİR LİDERİM. AMA BU DENGESİZLİĞİN İÇİNDE DE GÜZEL BİR DENGE VAR. ÇÜNKÜ HİÇ KİMSENİN YAPMAK İSTEMEDİĞİ İŞLERİ YAPABİLMEK; YERİ GELDİĞİNDE ÇOK DUYGUSAL, YERİ GELDİĞİNDE ÇOK ZOR, YERİ GELDİĞİNDE ÇOK SICAK, YERİ GELDİĞİNDE DE ÇOK SOĞUK OLMAYI GEREKTİRİYOR. BUNLARIN ARASINDA GİDİP GELMEK, BUNLARI YAPARKEN DE KENDİ PSİKOLOJİMİ YÖNETMEK DENGESİZLİĞİ GEREKTİRİYOR. O DENGESİZLİK ASLINDA, DEĞİŞİM VE DİNAMİZMİ GETİRİYOR. O DİNAMİZM DE HEPİMİZİ AYNI HEDEFE SÜRÜKLÜYOR"

**Kariyeriniz boyunca sizi bugünlere getiren en önemli kırılma noktanız ne oldu?**

Üniversiteyken, 'Wall Street'te borsacı olayım, 5'İnci Cadde'de evim olsun, 89'uncu katta yaşayayım' tarzı hayaller kurardım. Ardından dünyadaki en tatmin edici duygunun, başkalarının hayatlarını değiştirebilmek ve o hayatlara dokunabilmek olduğunu fark ettim.
Bunu fark ettiğim anda hayatım değişti, çünkü başka hiçbir his bu duygunun yerine geçemedi. Bunu da yapmanın çeşitli yolları var. Bazıları bir ülkeye gidip o ülkenin insanlarına yardım eder, bazıları da kendi girişimini kurar ve böylelikle insanların hayatına dokunabilir. Ben ikinci yolu tercih ettim.

**Çok yoğun stres altındayken nasıl bir strateji geliştirerek işleri daha kolay yürütülebilir bir hale getiriyorsunuz?**

Pozitif stres ve negatif stres ayrımına iyi vararak. Pozitif stres, sizi iş yapmaya ve daha fazla çalışmaya odaklıyor. Negatif stresin de hiçbir şekilde faydası olmadığını biliyorum. Günün sonunda yapmanız gereken tek şey, yapmanız gerekeni yapmaya devam etmek. Bu kadar basit… Yapmanız gerekeni yapmaya devam etmekten başka bir çareniz olmadığını bildiğiniz zamanlarda, bu çok basit gerçeği kabul ettiğiniz anda, zaten yapmanız gerekenlere odaklanıyorsunuz. Stres olsanız dahi, bunu pozitif strese döndürmeye çalışıyorsunuz. Son 6-7 yıldır negatif stresle yaşadığımı, son 10 senedir de sıkıldığımı hatırlamıyorum…

### "BURADA ASLINDA BİR ŞİRKET KURMADIK, BİR TOPLULUK KURDUK"

İş hayatı ile gündelik hayat ayrımına inanmayan Hande Çilingir, "Zaten gününüzün 17-18 saatini geçirdiğiniz bir yerde bu ayrım çok da anlamlı olmuyor. Burada aslında bir şirket kurmadık, bir topluluk kurduk. Bu topluluğun haricinde de arkadaşlarım var. Ama hayatımda kim varsa, beni geliştiren insanlar. Bilindik bir söz vardır, bilirsiniz; "Etrafınızdaki beş kişinin ortalamasısınız." Dolayısıyla o beş kişinin kim olduğu çok önemli. Etrafımdaki o 'beş kişi' de burada, bu toplulukta. Bu yüzden benim ve buradaki arkadaşlarımın iş-hayat dengesi veya entegrasyonu gibi konseptlerle işi olmuyor" diyor.

# TITANIC HOTELS'İN YENİ YILDIZI BEYOĞLU'NDA PARLIYOR!

Titanic Downtown Beyoğlu şık toplantı salonları, konforlu odaları, özel lezzetler sunan restoranları, tam donanımlı fitness ve spa merkeziyle keyif dolu bir konaklama deneyimi için Beyoğlu'nda misafirlerini bekliyor.

TITANIC
DOWNTOWN BEYOGLU

#MyTitanicStory

**TITANIC HOTELS**
ANTALYA | ISTANBUL | BODRUM | BERLIN

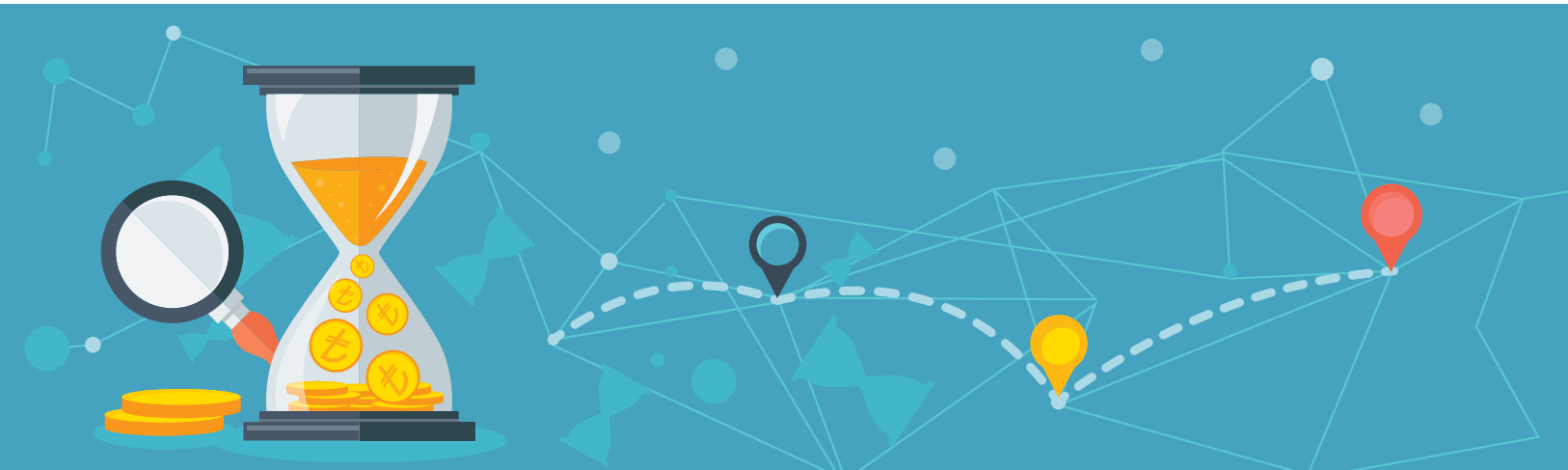
titanic.com.tr

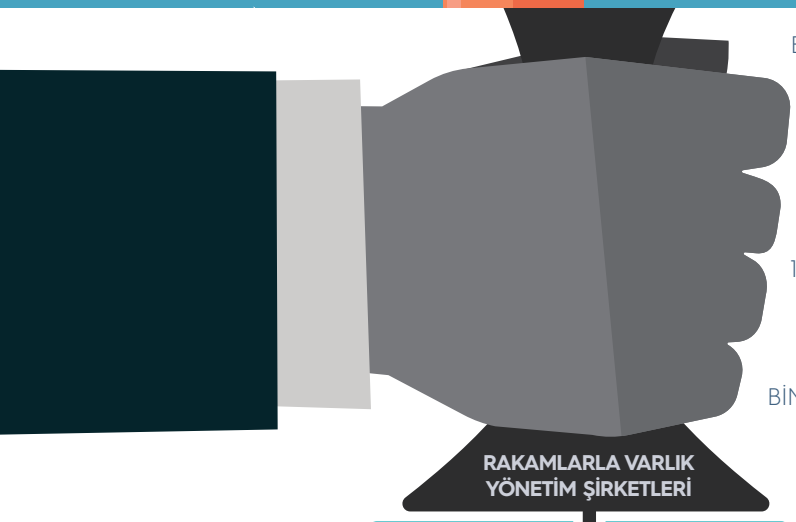
# BANKALAR, ALACAKLARINI VARLIK YÖNETİM ŞİRKETLERİNE DEVREDİYOR

SON DÖNEMDE BANKALARIN TAHSİLİ GECİKMİŞ ALACAKLARINI BELLİ BİR ÜCRET KARŞILIĞINDA SATTIĞINA ŞAHİT OLDUĞUMUZ VARLIK YÖNETİM ŞİRKETLERİ KİŞİYE ÖZEL, ESNEK İMKANLAR SUNARAK BU KİŞİLERİN BORÇ YÜKÜNDEN KURTARILMASI VE FİNANSAL SİSTEME KAZANDIRILMASI MİSYONUYLA HAREKET EDİYOR. BANKALARIN AKSİNE BU ŞİRKETLERİN TEMEL İŞİ, SORUNLU KREDİLERİN TAHSİLAT YÖNETİMİ OLDUĞU İÇİN BURADAKİ TEMEL AMAÇ, MÜŞTERİLERİNE EN MAKUL ÖDEME PLANINI EN UYGUN SÜREDE SUNARAK BORCU ÇÖZÜME ULAŞTIRMAK...

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Varlık yönetim şirketleri sektörüne bakmadan önce, sürecin nasıl işlediğine bakmak gerekiyor. Denilebilir ki, bankaların ortalama 2-3 yıl sürdürdüğü yoğun tahsilat çabalarına rağmen tahsilat yapamadığı ve nihayetinde devrettiği dosyaları, varlık yönetim şirketlerinin de (VYŞ) yapılandırarak müşterilerine yardımcı olması kolay ve çabuk olmuyor. Bu portföylerin borçluları ya işini kaybetmiş ya da gelirinin ötesinde kredi kullanmış kişi ve kuruluşlardan oluşuyor. Kredilerin, varsa teminatları bankalar tarafından başlatılan hukuki süreçler sonucunda icra yolu ile satılmış olduğu için, borçlunun bu borcu geri ödemek için motivasyonu yüksek olmuyor. Ancak borçlu, bu borcun temerrüt halinin bıraktığı sicil tahribatını, finansal tüketici olarak uğradığı sınırlamaları (örneğin, yeni kredi kullanamamak) ve hukuki süreçler sonucunda getirilen kısıtları (örneğin maaş, taşıt haczi) kaldırmayı arzu ettiğinde bir çözüme ulaşmak mümkün olabiliyor. VYŞ'ler de müşterilerinin ödeme isteği ve kabiliyetini artırmak için faiz indirimi, uzun vadeli taksitli ödeme planı vb. öneriler ve esneklikler getirmek sureti ile çözüm sürecini hızlandırmaya çalışıyor. Bugün BDDK onaylı 16 şirket, bu sektörde varlık gösteriyor. Biz de son dönemde bankaların alacaklarını sattıkları varlık yönetim şirketlerini mercek altına aldık.





BİREYSEL KREDİLER VE KREDİ KARTLARINDA BANKALARA BORÇLARINI ÖDEYEMEYEN MÜŞTERİ SAYISI, GÜNÜMÜZ İTİBARİYLE 1.5 MİLYONA YAKLAŞTI. BİREYSEL KREDİLERDE ÖDENEMEYEN BORÇLAR 2 BİN TL, 5 BİN TL VE 15 BİN TL GİBİ KÜÇÜK MİKTARDAKİ BORÇLARDAN OLUŞUYOR...

## RAKAMLARLA VARLIK YÖNETİM ŞİRKETLERİ

2017 yılında yapılan satış için 500 milyon TL'nin üzerinde satın alma bedeli ödendi. 2018 yılında da yaklaşık **8-9 milyar TL** tutarında bir satış bekleniyor ve satın alma bedelinin de yine 2017 yılı ile aynı seviyelerde olacağı öngörülüyor.

BDDK tarafından lisans verilen ve sektörde faaliyet gösteren **16 varlık yönetim şirketi** bulunuyor ve bu şirketlerin aktif büyüklüğü toplamda **3.8 milyar TL**'nin üzerinde.

VYŞ'ler banka, faktoring, leasing ve finansman kuruluşlarının tahsili gecikmiş kredilerini devralarak, bankalara hem nakit kaynak aktarır hem de bankaların uzmanlık alanı olmayan bir konuda verimsiz bir faaliyet göstermesinin önüne geçer. Son dönemde de bankalar ve finansal kurumları alacaklarını satışa yönelten nedenler benzer sebeplerden oluşuyor.

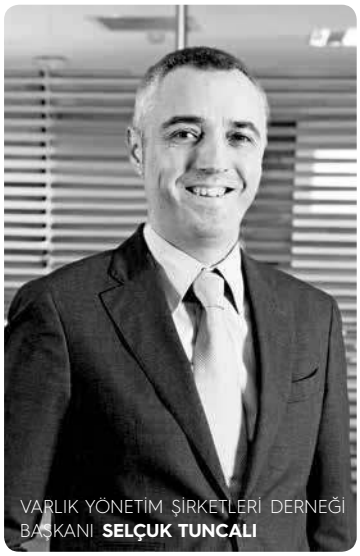
Ülkemizde nispeten yeni olan bu sektör, kendi insan kaynağını ve teknolojisini geliştirdi. Bugün sektörde **2 bine yakın** kredi çözüm uzmanı ve hukukçu çalışıyor.

VYŞ'ler, bugüne kadar **2 milyon** kişinin borcunu devraldı. Bugüne kadar **500 binden fazla** kredi borçlusu, borçlu konumundan, dolayısı ile finansal ve hukuki kısıtlamalardan kurtuldu.

Organik bağı bulunan büro-lar ve çağrı merkezleri ile beraber yaklaşık **5 bin kişiye istihdam** sağlanıyor. VYŞ sektöründe çalışan kadın sayısı ise erkek sayısının neredeyse iki katı.

Halihazırda **1.7 milyondan fazla** kredi borçlusu daha VYŞ ile muhatap olarak sorunlarına çözüm bulmaya çalışıyor.

Kümülatif satışlar 39 milyar TL'yi aştı. 2016 yılında 6.4 milyar TL, 2017 yılında **8.5 milyar TL** tutarında Tahsili Gecikmiş Alacak (TGA) portföyü satıldı.



VARLIK YÖNETİM ŞİRKETLERİ DERNEĞİ BAŞKANI **SELÇUK TUNCALI**

## SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

"Borcu devralan VYŞ, müşteriyle iletişime geçer ve borcun bankadan kendilerine devredildiği hakkında bilgi vererek müşteriye borcunu kapatabilmesi için uygun bir yapılandırma modeli sunar. Müşterinin bu anlamda borcunu devralan VYŞ ile iletişimde olması ve VYŞ ile anlaştığı ödeme planına sadık kalması yeterlidir. VYŞ'ler tarafından hem çağrı merkezi aracılığıyla hem de yasal yollardan yapılan uygulamalar bankalar tarafından uygulanan idari ve yasal takip süreçleriyle benzerdir.

VYŞ'lerin temel amacı sorunlu kredilerin tahsilat yönetimi olduğu için; müşterilerinin maddi olanaklarını göz önünde bulunduran en makul ödeme planını sunarak borcu çözüme ulaştırmayı hedefler. Dolayısıyla VYŞ'ler müşterilerine toplam alacak tutarlarında indirim, uzun vadeli taksitli ödeme planı vb. öneriler ve esneklikler getirebiliyor. İşimizi daha iyi yapabilmemiz ve müşterilerimize konsolide çözümler sunabilmemiz için enerji, telekom, belediye vb. sektörlerin tahsili gecikmiş alacaklarının devrinin de yine bankalardaki gibi bize yapılması tüm sektörleri olumlu yönde etkileyecektir. Bugün, BDDK'nın denetiminde faaliyetlerine devam eden VYŞ'ler, dünyadaki birçok uygulamanın aksine sadece bankalar ve finansal kurumların alacaklarını satın alabiliyor. Önümüzdeki süreçte beklentimiz; bankacılık dışındaki sektörlerin (telekom, enerji, belediye vb.) TGA'larının da satın alınabilmesi için gerekli düzenlemelerin hayata geçirilmesidir."

# ŞİRKETLER HİSSELERİNE SAHİP ÇIKIYOR

BORSA İSTANBUL'UN GEVŞEME YAŞADIĞI ŞU DÖNEMDE, ŞİRKETLERİN HİSSE GERİ ALIMI YAPTIKLARINA ŞAHİT OLUYORUZ. HİSSELERİNİN HAK ETTİĞİ DEĞERİ SAĞLAMASI İÇİN BU TARZ BİR GİRİŞİMDE BULUNAN ŞİRKETLER, BÖYLELİKLE KÜÇÜK YATIRIMCILARA GÜVEN MESAJI VERİRKEN SPEKÜLASYONLARIN DA ÖNÜNE GEÇİYOR. ŞİRKETLERİN HİSSE GERİ ALIMLARINA ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE DE DEVAM ETMESİ BEKLENİYOR

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Geçtiğimiz son iki ayda piyasalarda dengenin bir miktar bozulduğunu gördük. Bankacılık Endeksi başta olmak üzere Sanayi Endeksi bazlı satışlarla beraber BİST-100'de geri çekilmeler yaşandı ve geçen süreçte 91.000 ila 96.000 arasında bir seyir izledik.

Merrill Lynch'in 1 milyar TL'yi bulan Garanti Bankası hissesi satışlarıyla ateşlenen çıkışlar, diğer hisselere de yansıdı. Bu durum sonrasında ise BİST için 'ayı piyasası' görünümü kaçınılmaz oldu. Hal böyle olunca da borsa şirketleri, bu süreçte hisselerini desteklemek için bir bir hisse geri alımı yapmaya başlarken, çoğu şirket de hisse geri alım programı açıkladı.

Aslında hisse geri alımı, yani şirketlerin kendi hisselerini alması, borsaların alışık olmadığı bir konu değil. Zaman zaman borsalarda yaşanan geri düşüşler sonucu şirketlerin hisseleri değer kaybetmeye başlayınca, firmaların büyük ortakları, hisselerinin değeri düşmeye başlayınca o hisseleri piyasadan satın alır. Bundaki temel amaç, şirket hisselerinin hak ettiği değeri yeniden sağlamak ve hisseyi güçlü kılmaktır. Biz de bu ay, son dönemde kendi hisselerini satın alarak hisselerine destek olan şirketleri ele aldık.

## 15 TEMMUZ'DA DA GERİ ALMIŞLARDI

Hisse geri alımı aslında hem piyasaların hem de yatırımcıların aşina olduğu bir kavram. Hatırlanacağı üzere 15 Temmuz hain darbe girişimi yaşandığı hafta da Borsa İstanbul'da geri çekilmeler görülmüştü. Yaşanan satışlara karşı Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) hisse geri alımı (buyback) önlemine önayak olmuştu.

O zaman aralarında Turkcell, BİM, Net Holding gibi isimlerin bulunduğu 20 şirket, SPK'nın duyurduğu özel durum açıklaması yapmak koşuluyla limitsiz geri alım yapma imkanından faydalanmıştı. Bu uygulama o günlerde BİST'e nefes aldırırken, BİST-100 Endeksi yükselişe geçmişti… Fakat orada değinmemiz gereken nokta, normalde şirketler ödenmiş sermayesinin yüzde 10'una kadar geri alım yapabiliyorken, o özel durum içinde SPK'nın duyurusuyla limitsiz geri alım yapabildiğiydi.

Bugün geldiğimiz noktada ise böylesi bir özel durum söz konusu değil. Şu anda şirketler, kendi hisselerini olağanüstü bir durumdan dolayı değil, tamamen destek amaçlı satın alıyor.

## DÜNYADA DA ÖRNEKLERİ VAR

Kıta Avrupası sermaye piyasaları çevreleri için bile pek eski sayılamayacak olan bu kavram, ABD'de 10 yıllardır uygulanırken, sermaye piyasaları içinse olağan hale gelmiş bir yöntemi ifade ediyor. Hisse geri alımı uygulamasının tam olarak hangi tarihte ve nasıl başladığı bilinmemekle birlikte, ilk olarak ABD'de başladığı belirtiliyor.

1929 yılında ABD'de yaşanan Büyük Buhran'ı atlatabilmek adına alınan önlemlerden birinin, hisse geri alım programları olduğu biliniyor. Son dönemde ABD'li şirketlerin de hisselerini geri aldığına şahit olduk. Örnek mi?

### GERİ ALIMLAR BU ZAMANDA DEVAM EDEBİLİR

GMC MENKUL KIYMETLER ARAŞTIRMA UZMANI ENVER ERKAN

"Hisse geri alımlarının, şirket hissesine olumlu yansıması beklenir. Şirketin alıcı olarak hissenin piyasasına girmesi, fiyatları yükseltir. Ancak bu genelde düşük olan ve gerçeği yansıtmadığı düşünülen hisse fiyatının stabilize edilmesi amacını taşır. Diğer yandan şu durumu da hatırlatmak gerek. Şirket kendi hisselerinde alım yaptıkça, dolaşımdaki pay sayısında da azalma olur. Yani halka açıklık oranı azalır. 2015 yılında Mutlu Akü ve TEB gibi halka açıklık oranı düşük olan şirketler kendi hisselerini alarak borsadan çıkmıştı.

Şirketin hisse geri alımı yapması, durumunun iyi olduğuna inanmasından; operasyonlarına, kârlılığına güvenmesinden ileri gelir. Bunu birçok şirketin yapmasıyla genel piyasa oynaklığının da önüne geçilir. Şirketler kendi hisselerinin arkasındadır. Bu durum, BİST-30 ve BİST-100 içindeki şirket hisselerine olan güveni tesis ederken, bireysel yatırımcının da ani hisse fiyatı hareketleri değişimlerinden mağdur olmasının önüne geçer. Halihazırda borsada volatilite görülürken, endeks zaman zaman majör destek seviyelerine geliyor. Ucuz kalan şirketler, hisse geri alımlarını değerlendirmeye devam edebilir."

Dünyanın en büyük şirketlerinden biri olan Apple… Apple, bu yılın ilk çeyreğinde 23.5 milyar dolarlık hisse satın aldı ve şirketin sözcüleri, geçen yıl yüzde 10,5'lik bir artışa kıyasla, temettülerini yüzde 16 artırmayı planladıklarını söyledi. Analistler, o dönemde de yüklü geri alımların, hisse fiyatlarını destekleyeceğine inandıklarını özellikle belirtmişti.

Önceki yıllarda da elinde 100 milyar dolardan fazla nakdi bulunan Google, tarihinde ikinci kez geri alım emrini vermişti.

2015 yılında 5 milyar dolarlık hissesini piyasadan geri toplayan teknoloji devi, 2016 yılında da 7 milyar dolarlık geri alım yapmıştı.

### GERİ ALIMDA SINIR NE?

Hisse geri alımları genel kurulca alınan bir karar. Genel kurul tarafından onaylanmış geri alım programının süresi, payları borsada işlem gören ortaklıklar için azami üç yıl, payları borsada işlem görmeyen ortaklıklar için ise azami bir yıl. Geri alım programında herhangi bir süre belirtilmemiş olması durumunda azami süre boyunca, süreli bir programın onaylanması durumunda ise ilgili süre boyunca söz konusu program yürürlükte oluyor.

Alnus Yatırım Menkul Değerler Araştırma Müdürü Yunus Kaya, süreli geri alım programlarının bitmesini takiben yeni bir programın uygulanabilmesi için yeni bir genel kurul kararı alınması gerekli olduğunu söylüyor. "Peki şirketler, kendi hisselerinin ne kadarını alabilirler? Ortaklıkların tebliğ hükümleri çerçevesinde geri alınan paylarının nominal değeri, daha önceki alımlar dahil ortaklıkların ödenmiş sermayesinin yüzde 10'unu aşamaz" diyen Kaya, geri alınan payların toplam bedelinin, kurul düzenlemeleri çerçevesinde kâr dağıtımına konu edilebilecek kaynakların toplam tutarını aşamayacağını hatırlatıyor.

### ŞİRKETLER NEDEN HİSSE GERİ ALIMI YAPAR?

AHLATÇI YATIRIM MENKUL DEĞERLER ARAŞTIRMA MÜDÜRÜ BARIŞ ÜRKÜN

"Şirketler, hisse senetlerinin piyasada düşük fiyatla değerlendiğinin düşünülmesi nedeniyle veya hisse fiyatının aşırı düşmesi nedeniyle şirketin memnuniyetsizliği sonucu hisselerin bir kısmını toplayarak hisse senedinin fiyatını artırmak amacıyla geri alım yapılabiliyor. Ayrıca şirketler, fiyatların şirketin operasyonel performansının tam anlamıyla hisse fiyatlamalarına yansımadığını ve faaliyetleri ile kârlılığının güçlü olmasına rağmen hisse fiyatının düşük olduğunu düşünebilir.

*Bunun dışında hisse senedi fiyatında oluşan aşırı dalgalanmaların önüne geçebilmek ve hisselerin özellikle piyasanın genel olarak sert düşüş yaşadığı zamanlarda hissede oluşan yüksek volatilite karşısında bunu engellemeyi amaçlamak,

*Hissedarlara ve piyasaya şirketin geleceği ile ilgili olarak güven mesajı vermek,

*Hisse geri alımı sonucu özkaynakların azalmasına karşın kâr aynı kaldığından, daha az sermaye ile elde edilebilen hisse başına kârlılığını ve böylece özsermaye kârlılığını yükseltmek,

*Şirketin kontrolünü istemediği gruplara, rakiplere vermeyi engellemek de hisse geri alım nedenlerinden."

ENVER ERKAN: "HİSSE GERİ ALIMI İLE BERABER YATIRIMCI TARAFINA VERİLEN GENEL MESAJ, ŞİRKETİN İYİ DURUMDA OLMASINA RAĞMEN FİYATININ UCUZ KALDIĞIDIR. UCUZ KALAN HİSSELER DE HER ZAMAN UZUN VADEDE YÜKSEK GETİRİ POTANSİYELİNE SAHİP OLURLAR. AYNI ZAMANDA O HİSSE ÜZERİNDE HALİHAZIRDA POZİSYONU OLAN YATIRIMCILARI, AŞAĞI YÖNLÜ VOLATİLİTEDEN KORUR VE ANİ DALGALANMALARDAN MAĞDUR OLMALARINI ÖNLER. HİSSE FİYATI SPEKÜLATİF DALGALANMALAR KARŞISINDA DAHA GÜVENİLİR OLUR"

## HİSSE GERİ ALIM YAPAN ŞİRKETLER...

### AKSA AKRİLİK

Şirketin yönetim kurulu tarafından geri alım işlemleri için CEO Cengiz Taş ve CFO Erdinç Kazak'a yetki verilirken, 20 milyon adede kadar hisse için en fazla 200 milyon TL fon ayrılacağı açıklandı.

### BİM MAĞAZALAR

BİM yönetim kurulu, şirketin CFO'su Haluk Dortluoğlu'na hisse geri alım işlemleri için yetki verdi. Şirket 2 milyon adede kadar hisse için en fazla 150 milyon TL fon ayrılacağı açıkladı. Açıklamada, pay fiyatının şirket faaliyetlerinin gerçek performansını yansıtmadığı düşüncesinde olunduğu paylaşıldı.

### BOSSA

Şirket, KAP'a geçtiği bilgide şunlara yer veriyor: "Şirketimiz hisselerinin geri alımı için belirlenen azami fon tutarının 5 milyon TL olmasına ve geri alınacak azami hisse adedinin ise bu tutarı geçmeyecek şekilde belirlenmesine karar verilmiştir."

### ENKA İNŞAAT

Enka İnşaat da bu yıl ikinci kez pay geri alım kararı aldı. Yönetim kurulu tarafından şirketin genel müdür yardımcısı İlhan Gücüyener'e geri alım işlemleri için yetki verilirken, 4.6 milyon adede kadar hisse için en fazla 50 milyon TL fon ayrılacağı açıklandı.

### İNDEKS BİLGİSAYAR

İndeks Bilgisayar da başta küçük paydaşları olmak üzere tüm paydaşlarının menfaatlerinin korunması ve sağlıklı fiyat oluşumuna katkıda bulunulması amacıyla hisse geri alım kararı aldı. Geri alım için ayrılacak fonun en fazla 10 milyon TL olmasına karar verildi.

### TÜRKİYE İŞ BANKASI

İş Bankası da borsada işlem gören C grubu pay fiyatının, bankanın gerçek değerini yansıtmadığı gerekçesiyle geri alım programına başladığını bildirdi. İş Bankası'na ait 130 milyon adet hisse geri alınabilecek ve geri alımda kullanılacak azami miktar 550 milyon TL olacak.

GEÇTİĞİMİZ YILLARDA DÜNYA GENELİNDE DE ŞİRKETLERİN GERİ ALIM HARCAMALARININ, BİRLEŞTİRİLMİŞ NET GELİRLERİNİ AŞTIĞI GÖRÜLÜYOR. BUNA ÖRNEK OLARAK DA 2014 YILINDA APPLE, INTEL, PFIZER, PEPSICO, MCDONALD'S, AT&T, ORACLE, PHILIP MORRIS, COCA-COLA GİBİ DÜNYANIN ÖNDE GELEN FİRMALARI GÖSTERİLİYOR. 2015 YILINDA İSE YİNE APPLE, TIME WARNER, HALLIBURTON, PFIZER, ABBOTT VE NORTHROP GİBİ DEV ŞİRKETLER HİSSE GERİ ALIMI YAPTI

### KARDEMİR

Kardemir yönetim kurulu tarafından yapılan açıklamada, yatırımcıları korumak amacıyla 100 milyon adede kadar hisse için en fazla 100 milyon TL fon ayrılacağı duyuruldu. Şirket 11 Haziran'da başlattığı pay geri alım işlemine 27 Haziran'da son verdi.

### LOGO YAZILIM

Logo Yatırım da hisselerinin, faaliyetlerinin gerçek performansını yansıtmadığını söylüyor. Borsada şirket paylarında sağlıklı fiyat oluşumuna uygun bir ortamın sağlanmasına katkıda bulunulma amacıyla şirket, geri alım için ayrılacak fonun en fazla toplam 30 milyon TL olarak belirlenmesine karar verdi.

### TURKCELL

Şirket, 12 Temmuz'da, önceki açıklamasına ek olarak 11.02–11.19 TL fiyat aralığından toplam 904 bin 29 adet alım işlemi yapmış olduğunu ve 13 Temmuz 2018 tarihinde toplam 117 bin adet alım işlemi gerçekleştirdiği bilgisini paylaştı.

### YATAŞ

Yataş açıklamış olduğu hisse geri alım programına ilişkin güncelleme yaptı. Şirketin olağan genel kurulunda hisse geri alım programı kapsamında her bir pay için ödenebilecek azami tutar 40 TL olarak güncellendi. Böylece şirket, 40 TL'ye kadar hisse geri alımı yapılacak

### LOKMAN HEKİM

Lokman Hekim de geri alım programı çerçevesinde şirket sermayesinin yüzde 10'una kadar geri alım işlemi yürütülmesi için genel müdürünü yetkilendirdi. Şirketten KAP'a yapılan açıklamada, geri alımın 10 Nisan-10 Ekim 2018 tarihleri arasında 15 TL üst fiyat limiti ile yapılacağı belirtildi.

### DENGE YATIRIM HOLDİNG

Şirket, hisselerinin geri alımı için belirlenen azami fon tutarını 3 milyon TL olarak belirledi ve geri alınacak azami hisse adedinin ise bu tutarı geçmeyecek şekilde belirlenmesine karar verdi.

*Göklere olan tutkuyla*

# NİCE 10 YILLARA

10 yılda 200 milyon yolcuya ev sahipliği yapan, 7 yıl arka arkaya Avrupa'nın en hızlı büyüyen havalimanı olan, zamanında kalkışta dünya 8'incisi, Türkiye'nin ilk engelsiz havalimanı...

10 yıl

İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN

ISG İSTANBUL SABİHA GÖKÇEN ULUSLARARASI HAVALİMANI Yatırım Yapım ve İşletme A.Ş.

www.sabihagokcen.aero

# BOR EFSANESİ NE KADAR GERÇEK?

**İrem Sertbaş** / irem.sertbas@platinonline.com

BOR UZUN ZAMANDIR TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ OLARAK GÖRÜLEN BİR MADEN... DÜNYA REZERVLERİNİN YAKLAŞIK YÜZDE 73'Ü ÜLKEMİZDE BULUNAN, NÜKLEER ENERJİDEN DETERJANA, SERAMİKTEN UZAY VE HAVA ARAÇLARINA, CAMDAN ASKERİ TANKLARA KADAR BİRBİRİNDEN FARKLI SEKTÖRLERDE KULLANILAN BORUN, YAKIN GELECEKTE İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİNİN VAZGEÇİLMEZ HAMMADDESİ OLACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR. 1808 YILINDA FRANSIZ KİMYACILAR GUY-LUSSAC, LOUIS THENARD VE İNGİLİZ KİMYAGER HUMPRY DAVY TARAFINDAN BULUNDUĞU GÜNDEN BUGÜNE, 250'DEN FAZLA SEKTÖRDE VAZGEÇİLMEZ BİR ÜRÜNE DÖNÜŞEN BOR, 'SANAYİNİN TUZU' OLARAK DA TANIMLANIYOR. TÜRKİYE'DEKİ BOR MADENLERİNİ İŞLETEN ETİ MADEN İŞLETMELERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, GEÇTİĞİMİZ HAZİRAN AYINDA ÇİNLİ DALIAN JINMA İLE BORDA TEKNOLOJİ TRANSFERİ İÇİN İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI. BU PROTOKOL İLE TÜRKİYE'DE YÜKSEK TEKNOLOJİ BOR KARBÜR ÜRETİM TESİSİ KURULACAK. BÖYLECE BOR KARBÜRE DAYALI YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER GELİŞTİRECEK OLAN TEKNOLOJİ ÜLKEMİZE KAZANDIRILACAK. REZERVİN ÇOĞUNU ELİNDE BULUNDURSA DA PAZARDA RAKİPSİZ OLMAYAN TÜRKİYE'NİN BOR MACERASINI, GEÇTİĞİMİZ AY UŞAK'TA DÜZENLENEN MÜSİAD 99. GENEL İDARE KURULU TOPLANTISI'NDA BOREN ULUSAL BOR ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ BAŞKANI DOÇ. DR. ABDÜLKERİM YÖRÜKOĞLU VE ETİ MADEN İŞLETMELERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER DEĞERLENDİRDİ. BİZ DE HER YÖNÜYLE BOR EFSANESİNİ ELE ALDIK...

## BÖLGESEL BAZDA DÜNYA BOR TÜKETİMİ (2017)

DÜNYA BOR TÜKETİMİ:
(YAKLAŞIK) 3.865 MİLYON TON

ETİ MADEN GLOBAL PAZAR PAYI: (YAKLAŞIK) %57

KUZEY AMERİKA %19
750.000 TON
(%43 ETİ MADEN)

AVRUPA %18
680.000 TON
(%85 ETİ MADEN)

ASYA %54
2.070.000 TON
(%58 ETİ MADEN)

GÜNEY AMERİKA %8
300.000 TON
(%13 ETİ MADEN)

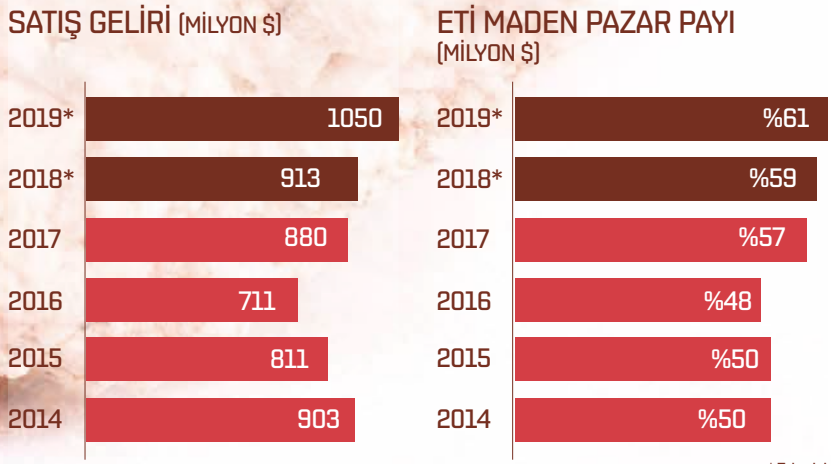
AFRİKA %1
40.000
(%88 ETİ MADEN)

Bor, Türkiye'nin olduğu kadar dünyanın da gündeminde olan bir maden… Ülkemizde bilinen başlıca bor yatakları Balıkesir, Kütahya, Bursa ve Eskişehir olmak üzere Türkiye'nin batısında yer alıyor. Dünyada, 2016 yılı verilerine göre Türkiye, Rusya, Amerika, Çin, Şili, Peru, Sırbistan, Bolivya, Kazakistan ve Arjantin'de bor yatakları bulunuyor. Rezervlerin büyüklüğü yönünden Türkiye, dünya bor rezervinin yüzde 72,9'unu elinde bulundurarak ilk sırada yer alıyor. Türkiye'yi yüzde 7,7 ile Rusya, yüzde 6,1 ile Amerika, yüzde 3,6 ile Çin ve yüzde 3,1 ile Şili takip ediyor. Diğer ülkelerin ise toplam rezervi yüzde 3'ün altında kalıyor. Türkiye rezerv açısından tartışmasız olarak lider olsa da, pazarda yalnız değil. Eti Maden İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Serkan Keleşer şu yorumda bulunuyor: "Şöyle bir algı var: Eti Maden ve Türkiye borda rakipsiz, rakibi yok. Ama durum maalesef tam olarak böyle değil. Dünyada 4.5 milyar ton bor rezevi var. Türkiye'nin sahip olduğu rezerv 3.3 milyar ton. Dünyadaki tüketim her yıl yaklaşık 4 milyon ton. Tüketimin en yüksek olduğu 2014 yılında 4.2 milyon ton... Bu rakamlar şunu gösteriyor: Türkiye dünyaya hiç bor satmazsa, rakiplerimiz 300-350 yıl bor satabilir. Rakiplerimiz dünyaya bor vermezse yalnızca biz satsak, 800-900 yıl bor satarız. Rakipsiz miyiz? Değiliz."

Türkiye bor üretimi ve satışı alanında pazarda rakipsiz olmadığı için yapılması gereken, teknolojiyle madeni işlemeyi başarabilmek. Türkiye bu alanda son yıllarda hızla gelişmeye devam ediyor. Geçtiğimiz haziran ayında bor teknolojileri alanında en büyük firmalardan olan Çinli Dalian Jinma ile anlaşma imzalayan Eti Maden, Balıkesir'de bor karbür üretmeye başlayacak. Henüz ülkemizde bor karbür üretimi gerçekleşmiyor. Anlaşma ile savunma sanayinde de kullanılan ve elmastan sonra 3'üncü en sert madde olan bor karbür elde edilebilecek.

TÜRKİYE'DE BOR İŞLETMECİLİĞİNİ ÜSTLENEN ETİ MADEN, 2017 YILINDA DÜNYA BOR TÜKETİMİNİN YAKLAŞIK YÜZDE 57'SİNİ KARŞILADI. TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK RAKİBİ OLAN AMERİKA İSE TÜKETİMİN YAKLAŞIK YÜZDE 25'İNİ KARŞILADI. TÜRKİYE'NİN 2018 YILINDA HEDEFİ, YÜZDE 59 SEVİYESİNDE BOR İHTİYACINI KARŞILAYARAK 913 MİLYON DOLAR GELİRE ULAŞMAK...

## DÜNYADA BOR TÜKETİMİ VE ETİ MADEN HEDEFLERİ




* Tahmini

ETİ MADEN İŞLETMELERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER

### "REZERV KADAR PAZAR"

Bor satışında 2016 yılında Eti Maden'in payının yüzde 48, 2017'deki satışının yüzde 57 olduğunun altını çizen ve bor satışının ivme kazandığına vurgu yapan Eti Maden İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Serkan Keleşer sözlerine şöyle devam ediyor: "Bor piyasası bizim bir yılda büyüdüğümüz kadar büyümedi. Yeni vizyonumuzda pazarla ilgili sloganlarımızdan biri; 'rezerv kadar pazar'. Rezervimiz yüzde 73 ise pazar payımız da yüzde 73 olsun istiyoruz. Ana rakibimizin rezervi yüzde 6, pazar payı yüzde 25. 2018 yılında Eti Maden olarak pazar payımız yüzde 57. 2019 yılında pazar payımızı yüzde 61'e çıkaracağız. 2016 ciromuz; 711 milyon dolar. 2017 yılı ciromuz 880 milyon dolar, 2018 hedefimiz de 913 milyar dolar. 2019 hedefimiz ise 1 milyar dolar… Bu rakamları yakalayabilmemiz için kalite, sürdürülebilirlik ve inovasyon şart. Bor piyasası dünyada yaklaşık 2 milyar dolar. Eti Maden standart bir kamu kuruluşu gibi değil. Eti Maden, tesislerinde maden çıkarıyor ve üretim yapıyor. Sonra o ürettiği madeni lojistik faaliyetiyle yüzden fazla ülkeye de ihracat ediyor, 306 farklı destinasyona gönderiyor. Üretim var, lojistik var, pazarlama var, satış var… Yılda yaklaşık 400 bin ton borik asit yani bor karbürün hammaddesini satıyoruz. Bor karbür piyasası bundan sonra her yıl yüzde 20 büyüyecek. Nükleer santrallerde kullanımı, askeri personellerde ve savunma sanayinde kullanımı büyüyor. Şu anda biz de yüksek teknoloji kısmına geçmeye çalışıyoruz."

DÖNEMİN ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI BERAT ALBAYRAK, ÇİNLİ DALIAN JINMA ŞİRKETİNİN ÜST YÖNETİCİSİ WANG YANHE VE ETİ MADEN GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER, YENİ BOR STRATEJİSİ LANSMANI VE TEKNOLOJİ TRANSFERİ MUTABAKATI İMZA TÖRENİ'NDE...

GEÇTİĞİMİZ HAZİRAN AYINDA BOR TEKNOLOJİLERİ ALANINDAKİ EN BÜYÜK FİRMALARDAN BİRİ OLAN ÇİNLİ DALIAN JINMA İLE ANLAŞMA İMZALAYAN ETİ MADEN, BALIKESİR'DE BOR KARBÜR ÜRETMEYE BAŞLAYACAK. HENÜZ ÜLKEMİZDE BOR KARBÜR ÜRETİMİ GERÇEKLEŞMİYOR. ANLAŞMA İLE SAVUNMA SANAYİNDE DE KULLANILAN VE ELMASTAN SONRA 3'ÜNCÜ EN SERT MADDE OLAN BOR KARBÜR ELDE EDEBİLECEĞİZ

## BOR KARBÜR NEDİR?

Bor ve karbonun ilişkilendirilmesiyle bor karbür dediğimiz bir malzeme ortaya çıkıyor. En yaygın kullanım alanlarından biri, askerin ve polisin çelik yelekleri ve zırhlı araçları... Normalde bir zırhın ağırlığı yaklaşık 20 kiloya kadar çıkmaktayken, bor karbür kullanıldığı zaman ağırlığı yaklaşık 4 kilo oluyor. Bor madenden çıkarıldığında paketlenip satılırsa tonu 150 ile 200 dolar arasında değişiyor. Eğer bor işlenerek rafine ürünlere dönüştürülürse öncelikle borik asit oluşuyor, onun tonu ise yaklaşık 600 dolar. Son aşamada borik asit, bor karbüre dönüştüğünde tonu 40 bin doları bulan bir malzemeye ulaşılıyor. Türkiye'nin, Çinli Dalian Jinma ile yaptığı anlaşma, bu teknolojiyi ülkemize getirmek adına önem taşıyor. Türkiye artık bordan daha çok katma değerli ürün elde edebilecek. Dönemin Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak, Türkiye'nin attığı adımı şöyle değerlendiriyor: "Bor karbür özellikle savunma sanayimizin geliştirilmesi ve yerlilik oranının daha da artırılması adına kritik bir önem taşıyor. Bor karbür düşük yoğunluğu ve yüksek ısıya dayanma özelliği ile savunma sanayimizin güçlenmesine katkıda bulunacak. Özellikle taktik araçlar, helikopterler, uçaklar, hafif zırhlı araçlar ve personel koruyucu yeleklerde kullanılan bor karbürün Türkiye'de üretilmesi ile savunma sanayimiz açısından da önemli bir adım atacağız."

## "GELİŞMİŞ ÜLKELERİN SANAYİLERİ BÜYÜK ORANDA TÜRKİYE'YE BAĞLI OLACAK"

Bor yalnızca savunma sanayi için önemli bir malzeme olmaktan çok daha fazla... Yaklaşık 250 farklı sektörde kullanılan bor; cam, tarım, kimya, deterjan, seramik ve polimerik malzemeler, metalürji, nanoteknoloji, otomotiv, enerji, elektronik, iletişim, uzay ve hava araçları, nükleer uygulamalar, yakıtlar ve inşaat gibi pek çok farklı alanda vazgeçilmez bir

## "BOR İÇERİKLİ ÜRÜNLERİN PİYASAYA KAZANDIRILMASINA DESTEK VERMEK BOREN'İN GÖREVİ"

Hem teknik hem de teknolojik bilginin ortak yanı olan teknolojiyi üretmemiz ve geliştirmemiz gerektiğini belirten BOREN Başkanı Doç. Dr. Abdülkerim Yörükoğlu şu yorumda bulunuyor: "Böylece üretilen bilgi yatırımcılar tarafından inovatif bir yaklaşımla tekrar paraya, kaynağa dönüştürülebilir. Ar-Ge'ye verilen önem ve üretilen bilginin bir yerde toplanması ve sanayiye entegre edilecek bir şekilde kullanıma sunulması çok önemli. Bu noktada BOREN devreye giriyor. Bor, az ya da çok 250'nin üzerinde sanayi alanında kullanılabiliyor. Tarımda borun kullanımı bugün yüzde 15'lere çıktı. Bor, bitkilerde ciddi bir verim yaratıyor. Kimya sektöründe bor, ahşapta böcek ve mantar oluşumunu önlüyor. Şu anda BOREN'de bu kimyasalların Türkiye'de üretilmesiyle ilgili formül geliştirmeye çalışıyoruz. Bordan üretilen cam elyaflar izolasyon anlamında kullanılıyor, bütün seramiklerin üzerindeki zırh bor olmak zorunda çünkü, bor bu anlamda da kilit bir malzeme... Sağlık sektöründe ise bor, beyin tümörlerinde nötron yakalama özelliğiyle radyoterapi uygulandığı zaman başka organlara zarar vermeden direkt tümörü yok etmek amacıyla kullanılıyor. Son günlerde bizim de keşfettiğimiz ve yaygın alanda kullanılmasıyla ilgili bir araştırma yaptığımız kırıklarda protez olarak kullanılan titanyumun bor nitrür ile kaplanması. Bor nitrür enteresan bir özellik veriyor malzemeye, vücutla hemen uyum sağlamasını ve hızlı bir iyileşmeye sebep oluyor. Bunun ön testleri de olumlu bir şekilde sonuçlandı. BOREN olarak biz yaklaşık 200 civarında projeyi tamamladık. Ar-Ge anlamında da projelere olan desteğimiz devam ediyor. Bu anlamda iş birliği içerisinde davranıp bor içerikli ürünlerin piyasaya kazandırılmasına destek vermek BOREN'in görevi..."

BOREN ULUSAL BOR ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ BAŞKANI DOÇ. DR. ABDÜLKERİM YÖRÜKOĞLU, ETİ MADEN İŞLETMELERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KELEŞER VE MÜSİAD GENEL BAŞKANI ABDURRAHMAN KAAN

SELF CLEANING
TECHNOLOGY

# TABİİ Kİ SON TEKNOLOJİ
# TABİİ Kİ İSTİKBAL'DEN

Konforuyla bedeninizi, hijyeniyle aklınızı rahatlatan kendi kendini ışıkla temizleyen Self Clean Yatak ile mükemmel bir uyku deneyimi yaşayacaksınız.

/istikbal

istikbal

ürün. Dokuz Eylül Üniversitesi Cevher Hazırlama Bölümü'nden Prof. Dr. Ece Kılınç Aksay, dünya ülkelerinin bor minerallerine ilgisinin her dönemde olduğu gibi bundan sonra da devam edeceğini belirterek şöyle diyor: "Pek çok alandaki teknolojik ilerlemenin kaynağı, bor ve türevlerinin kullanıldığı (özellikle uç ürünlerin) nihai ürünlerin sahip olduğu üstün özellikler. Yani bu nihai ürünlerin sektörel kullanımları artıkça teknoloji ve buna paralel olarak ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ilerleyecek. Bugün biliyoruz ki, bor ve türevlerine alternatif olan başka hiçbir hammadde yok. Dolayısıyla bor ve türevlerine olan talep her geçen gün daha çok artacak. İleride, gelişmiş ülkelerin sanayileri büyük oranda Türkiye'ye bağlı olacak." Uzun yıllar tüm dünyaya yetecek bor rezervlerimizin ekonomik şekilde değerlendirilmesi refah düzeyinin artmasına büyük katkıda bulunacak. Bu doğal ve maalesef sınırlı kaynağımızı yüksek verimle işletmek, üretilen bor minerallerini yüksek verim ve tenör ile zenginleştirmek, yarı mamul ve mamul ürün çeşitliliğini artırmak ulusal ekonomimiz için oldukça önemli. Bu nedenlerle bor konusu, Türkiye'nin daha çok gündeminde bulunuyor.

Türkiye'de bor işletmeciliğini üstlenen Eti Maden, 2017 yılında dünya bor tüketiminin yaklaşık yüzde 57'sini karşıladı.

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ CEVHER HAZIRLAMA BÖLÜMÜ'NDEN PROF. DR. ECE KILINÇ AKSAY

TÜRKİYE HEM REZERV HEM DE DÜNYA BOR TÜKETİMİNİ KARŞILAMAK AÇISINDAN LİDER KONUMDA. PEKİ, BORUN KULLANIM ALANLARINDA EN ÇOK PAYA SAHİP SEKTÖR HANGİSİ? 2016'DA DÜNYA BOR TÜKETİMİNİN YAKLAŞIK YÜZDE 48'İ CAM, YÜZDE 15'İ TARIM, YÜZDE 15'İ SERAMİK-FRİT, YÜZDE 2'Sİ İSE DETERJAN-TEMİZLİK SEKTÖRLERİNDE OLDU

Türkiye'nin en büyük rakibi olan Amerika ise tüketimin yaklaşık yüzde 25'ini karşıladı. Türkiye'nin 2018 yılında hedefi, yüzde 59 seviyesinde bor ihtiyacını karşılayarak 913 milyon dolar gelire

BİGADİÇ BOR İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ

## "BOR VE TÜREVLERİ İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİNİN ÖNEMLİ BİR GİRDİSİ"

Borun günümüzde deterjan sanayinden uzay teknolojisine kadar çeşitli endüstri dallarında ve oldukça geniş kullanım alanı spektrumunda değerlendirilebilen değerli bir endüstriyel hammadde olduğunu söyleyen Prof. Dr. Ece Kılınç Aksay şöyle diyor: "Bor mineralleri, çeşitli süreçlerle zenginleştirildikten sonra farklı proseslerle rafine ürünlere ve sonra da fiziksel, kimyasal ve yapısal olarak üstün özellikli bor bileşiklerine (bor kimyasallarına veya uç ürünlerine) dönüştürülebilir. Bor ve türevlerinin ileri teknoloji ürünlerinin önemli bir girdisi olması ve en çok ülkemizde bulunması, beni bu konuda araştırma yapmaya iten en önemli nedenlerden biri. Biliyoruz ki, doğal zenginliklerini kullanan ülkelerin gelişmişlik ve dolayısıyla refah seviyeleri yüksektir. Bugün, bor ve türevleri değişik ve nitelikli kullanım alanları nedeniyle sanayinin en önemli temel taşlarından… Bu nedenle bor, pek çok ülkenin önemli bir tüketim ürünü haline geldi. Yarın ise teknolojinin gelişimine paralel olarak, özellikle bor kimyasalları yüksek teknolojinin gereksinim duyduğu bileşenler olma konumunu artıracak. Bu nedenle borun Türkiye ekonomisindeki önemi sürecek. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, borun kullanıldığı uç ürünlerden biri olan bor karbür üretimi için yeni tesis kurulacağını belirtti. Bor karbür, oldukça dayanıklı ve hafif olması nedeniyle özellikle savunma sanayinde yaygın olarak kullanılıyor. Bor katkılı uç ürünlerin katma değerinin oldukça yüksek olduğu biliniyor. Ancak, ulusal çıkarlar açısından bilimsel araştırmaların ve yatırım teşviklerinin bu tarz bor içeren uç ürünlerin üretim teknolojilerini geliştirme yönünde olması önemli. Özellikle bor bileşikleri, üstün özellikleri nedeniyle sağlık, savunma, uzay, enerji, gıda, otomotiv, makine-imalat ve bilgi-iletişim teknolojileri alanlarında öncelikli kullanım potansiyeline sahipler."

BANDIRMA BOR VE ASİT FABRİKALARI İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ, BOR MADENLERİNİ İŞLEYEREK YÜKSEK KATMA DEĞERLİ, KALİTELİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR RAFİNE BOR ÜRÜNLERİNE DÖNÜŞTÜRÜYOR

BOREN BAŞKANI DOÇ. DR. ABDÜLKERİM YÖRÜKOĞLU HEDEFLERİNİ ŞÖYLE ÖZETLİYOR: "AMACIMIZ, TEKNOLOJİNİN TİCARETE DÖNÜŞMESİ VE ÜLKEMİZDE BORA DAYANAN BİR SANAYİNİN OLUŞMASI..."

ulaşmak. Dünyada bor tüketiminin en yoğun olduğu bölge yüzde 54,8 Asya olup, Çin bu tüketimin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Daha sonra ise sırasıyla Amerika (yüzde19,2), Avrupa (yüzde 17), Güney Amerika (yüzde 7,4), Afrika (yüzde 0,9) ve Orta Doğu (yüzde 0,7) geliyor.

## TÜRKİYE'DE BOR ÜRETİMİNİ KİM GERÇEKLEŞTİRİYOR?

Türkiye'de bor madenleri, Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından işletiliyor. 1978 yılında çıkarılan yasa ile bor madenleri ile ilgili tüm faaliyetlerin tek elden kontrolünü sağlamak üzere bor rezervlerinin işletilmesi devlet adına Etibank'ın tasarrufu altına girdi. Etibank ise Türkiye'nin sanayileşmesi, doğal kaynakları ve finans organizasyonlarını bir arada yürütmek amacıyla 1935 yılında kuruldu. Ancak yeni yapılandırmalar ile Etibank, 1998 yılında Eti Holding A.Ş., 2004 yılında ise Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü adını aldı. Eti Maden, bugün Türkiye'de kendi mühendislik gücü ve bilgi birikimi ile bor işletmeciliği yapan, borlu ürünler üreten ve yeni ürünler geliştiren olduk-

ça deneyimli tek kurum. Eti Maden'in ürettiği ürünler arasında, tarım alanlarında yüksek verimli ürünlerin ortaya çıkmasında yardımcı olan Etidot-67 ve doğal temizlik sağlayan deterjan Etimatik öne çıkıyor.

Öte yandan Bor Araştırma Enstitüsü (BOREN), 2003 yılında T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın ilişkili kuruluşu olarak kuruldu ve 2004 yılında faaliyete geçti. Bugün BOREN, bor üretim teknolojilerinin ve yeni bor ürünlerinin geliştirilmesi ile yeni ve yaygın kullanım alanlarının belirlenmesine yönelik araştırma-geliştirme projelerini destekliyor. BOREN ve üniversite iş birliği ile Türkiye'nin bor ve türevlerini içine alan, dünya bor sektöründeki pazar payını artırması için yürütülen temel ve teknolojik araştırmalar, hızla devam ediyor.

## "AMACIMIZ TEKNOLOJİNİN TİCARETE DÖNÜŞMESİ"

Üretim, hız, maliyet ve kalite unsurlarının rekabet ortamında ön plana çıktığını belirten BOREN Başkanı Doç.Dr. Abdülkerim Yörükoğlu, "Ar-Ge'ye verilen önem ve üretilen bilginin bir yerde toplanması ve sanayiye entegre edilecek

## BOR TÜRKİYE'DE HANGİ BÖLGELERDE ÇIKIYOR?

Bor mineralleri genellikle sodyum (Na+), kalsiyum (Ca++) ve magnezyum (Mg++) gibi alkali bir katyonla birleşmiş sulu boratlardır. Bor minerallerinin birçoğu bileşim olarak birbirine benzer olmasına rağmen yapılarındaki kristal suyu miktarının farklı olması nedeniyle farklılık gösterirler ve değişik oranlarda bor oksit ($B_2O_3$) içerirler. Bunlardan ticari değere sahip olanlar; tinkal (boraks), kolemanit, üleksit, probertit, borasit, pandermit, hidroborasit, szaybelit ve kernit'tir. Türkiye'de bilinen başlıca bor yatakları Balıkesir, Kütahya, Bursa ve Eskişehir olmak üzere Türkiye'nin batısında yer almaktadır. Eskişehir-Kırka'da tinkal, Kütahya-Emet'te kolemanit, Bursa-Kestelek'te kolemanit, üleksit ile probertit ve Balıkesir-Bigadiç'te üleksit ile kolemanit ocakları ve tesisleri bulunuyor.

ETİ MADEN ESKİŞEHİR-KIRKA BOR İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN TİNKAL ÜRETİMİ YILLIK YAKLAŞIK 3 MİLYON TON

bir şekilde kullanılama sunulması çok önemli. Bu noktada BOREN devreye giriyor" diyor. Yapılan Ar-Ge çalışmalarının sonucunun yatırımcılar ve girişimciler tarafından kullanılıp ekonomiye sunulması gerektiğini belirten Yörükoğlu sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu iki olgunun arasında bir ölüm vadisi var. Bu ölüm vadisini birbirine bağlayan bir sırat köprüsü var. Yapılan araştırmanın ticarileşmesi sürecinde ve bu sırat köprüsünden geçiş sürecinde birçok ülke büyük sıkıntılar çekmekte. Her 100 araştırmanın 20'si lisanslanabiliyor. Bu aşamada enstitülerin, üniversitelerin yapmış olduğu çalışmalar ve bunların iş insanlarıyla bir araya gelmeleri büyük önem arz etmekte." Üniversitelere ve özel sektöre Ar-Ge yapabilmeleri adına destek veren BOREN, bugüne kadar 19 patent aldı, 6 patent başvurusu devam ediyor. Yaklaşık 6 tane lisansı alınmış yani ticarileşmiş ürünü var, patentleri BOREN'e ait buluşları başvuru ile kullanmak mümkün. BOREN Başkanı Doç. Dr. Abdülkerim Yörükoğlu hedeflerini şöyle özetliyor: "Amacımız teknolojinin ticarete dönüşmesi ve ülkemizde bora dayanan bir sanayinin oluşması ve gelişmesi." Yörükoğlu, ülkemizde bora dayanan bir sanayi oluşması amacına hizmet edecek, hükümet programına da girmiş bir konu olan 'Bor Organize Sanayi İhtisas Bölgesi'ne dikkat çekiyor. Yeni dönemde

BOR MADENDEN ÇIKARILDIĞINDA PAKETLENİP SATILIRSA, TONU 150 İLE 200 DOLAR ARASINDA DEĞİŞİYOR. EĞER BOR İŞLENEREK RAFİNE ÜRÜNLERE DÖNÜŞTÜRÜLÜRSE ÖNCELİKLE BORİK ASİT OLUŞUYOR, ONUN TONU İSE YAKLAŞIK 600 DOLAR. SON AŞAMADA BORİK ASİT, BOR KARBÜRE DÖNÜŞTÜĞÜNDE TONU 40 BİN DOLARI BULAN BİR MALZEMEYE ULAŞILIYOR

borla ilgili araştırmaların bir elde toplanması ve faydalı olabilmesi amacıyla bor araştırma kampüsü ya da külliyesi şeklinde bir yapılanma planlanma sürecinin devam ettiğini de belirtiyor. Bunun amacı ise ülkemizde bora dayalı sanayinin gelişmesi için bir iklim oluşturmak.

## BORUN SEKTÖREL DAĞILIMI

Türkiye hem rezerv hem de dünya bor tüketimini karşılamak açısından lider konumda. Borun en çok kullanıldığı sektörlere gelince... 2016'da dünya bor tüketiminin yaklaşık yüzde 48'i cam, (cam elyafı, cam yünü ve borosilikat camlar) yüzde 15'i tarım, yüzde 15'i seramik-frit ve yüzde 2'si deterjan-temizlik sektörlerinde oldu. Ülkemizdeki bor tüketiminin ise yaklaşık yüzde 74'ü cam ve seramik-frit sektörlerinde gerçekleşti. Dünyada ve Türkiye'de borun en çok kullanıldığı sektör cam... Elmastan sonra dünyanın üçüncü sert madeni olan bor girdiği yüzeye sağlamlık, yüksek sıcaklıklara dayanıklılık ve kayganlık veriyor. Tarımda ise özellikle şekerpancarı, patates ve havuç gibi köklü bitkilerde borun çok faydası oluyor. Türkiye'de, Eskişehir, Kütahya, Bursa ve Balıkesir'de bor ocakları bulunuyor. Türkiye bor sektöründe teknoloji üreterek rafineri ve uç ürün üretimini geliştirirse pazar tamamen rakipsiz olabilir...

1958 YILINDA KURULAN EMET BOR İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ, 2 AÇIK OCAKTAN KOLEMANİT CEVHERİ ÜRETİMİ GERÇEKLEŞTİRİYOR

# CVK SAFİRA SPA & FITNESS ÜYELİKLERİNDE
# BONUS MİL KAZANMA FIRSATI!

TURKISH AIRLINES Miles&Smiles

Şehrin kalbindeki en kapsamlı spa & fitness merkezinden,
Miles & Smiles üyelerine bonus mil kazanma fırsatı!

6 aylık üyeliklerde **3.000** bonus mil,
12 aylık üyeliklerde **6.000** bonus mil,
24 aylık üyeliklerde **10.000** bonus mil hediye!

* 1 Eylül – 20 Aralık 2018 arası gerçekleştirilecek olan üyeliklerde geçerlidir.
Başka bir kampanya ile birleştirilemez.
Kampanya detaylarına **www.cvkhotelsandresorts.com** adresinden ulaşabilirsiniz.

*cvkhotelsandresorts.com*
parkbosphorus
safiraspafitness

CVK
HOTELS & RESORTS

Spa, üyelik ve özel ders bilgileri için:
0212 377 88 88 / 0212 377 87 67
Gümüşsuyu Mahallesi İnönü Caddesi
No:8, 34437 İstanbul

# "GÜVEN, BENİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ"

EVDEN VEYA OFİSİNİZDEN ÇIKARKEN DEFALARCA KAPIYI KİLİTLEYİP KİLİTLEMEDİĞİNİZİ DÜŞÜNEN HATTA ANAHTARI ALIP ALMADIĞINIZI DEVAMLI KONTROL EDENLERDEN MİSİNİZ? MALUM, YAŞAM ALANLARIMIZDA GÜVENLİK ÖNEMLİ... KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG'İN YAPTIĞI ARAŞTIRMADA EN ÇOK HIRSIZLIKTAN KORKULDUĞU ORTAYA ÇIKARKEN KATILIMCILARIN YÜZDE 45'İ İSE ANAHTARI KAPININ ÜZERİNDE UNUTMAKTAN ÇEKİNİYOR. GEÇTİĞİMİZ YIL KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG CEO'LUK GÖREVİNİ DEVRALAN ZEKİ ŞAFAK OZAN, ŞİRKET BÜNYESİNDEKİ HEDEFLERİ ANLATIRKEN SEKTÖRDEKİ YENİLİKLERE DE DEĞİNİYOR. OZAN İÇİN 'GÜVENLİK', HEM ÜRÜNLERDE HEM DE EKİP ÇALIŞMASINDA BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR

**Dalida Özatay Erus** / dalida.ozatay@platinonline.com

Faaliyet gösterdiği çelik kapı, pencere sistemleri ve alarm kategorilerinde hedef pazarlarda sürdürülebilir büyüme iddiasını ortaya koyan Kale Endüstri Holding, 65'inci yılını kutlarken büyümeye odaklanıyor. Çerkezköy'de Avrupa'nın en büyük entegre kilit üretim merkezini kuran firma, yaklaşık 300 milyon TL'lik yeni fabrika yatırımıyla kilit silindir, çelik kapı, çelik kasa, yangın kapısı ve pencere sistemleri alanındaki üretim kapasitesini iki katına çıkartıyor. Bir diğer önemli yatırımını ise holdingin 39 yıldır bulunduğu Güngören'deki yönetim ofisini, Vadistanbul'da yaklaşık 10 bin metrekarelik kapalı alana sahip yeni genel müdürlük binasına taşıyarak gerçekleştiriyor. Kale Endüstri Holding CEO'su Zeki Şafak Ozan, bu iki değişimle toplam 450 milyon TL'lik bir yatırım yapıldığına dikkat çekiyor. Büyümeye ve globalleşmeye odaklandıklarını ifade eden Ozan; şirket vizyonunu ise şöyle özetliyor: "Kilitte yurt içi ve yakın coğrafyalardaki liderliğimizi Avrupa'ya taşımak, çelik eşyada üst segmentteki liderliğimizi devam ettirirken yurt dışında büyümek, pencere sistemlerinde yurt içi liderliği devam ettirmek ve Avrupa'ya açılmak, alarmda ise yurt içinde net bir liderlik iddiası ortaya koymayı amaçlıyoruz." 2017 yılını önceki yıla göre yüzde 21 büyüme ile kapatan Kale Endüstri Holding'in 2018 hedefinin ise ciroda yüzde 30 büyüme olduğunu kaydeden Ozan, "İlk 6 ay itibariyle sonuçlarımız bütçe paralelinde gidiyor" diyor. Zeki Şafak Ozan, sektörü anlatırken teknolojiye ve Ar-Ge çalışmalarına da değiniyor.

KALE ENDÜSTRİ HOLDİNG CEO'SU **ZEKİ ŞAFAK OZAN**

**Güvenlik sektöründe, teknoloji çok fazla kullanılıyor. Kale'nin akıllı teknoloji özelliklerine sahip ürünleri neler?**

Güvenlik sistemleri pazarı her geçen gün, akıllı teknolojilerle gelişiyor. Bunun somut örneklerinin başında ise akıllı evler geliyor. Kale olarak biz de bu alanda akıllı ve entegre güvenlik ürünleri yatırımlarımızı artırarak, bu konsepti daha yaygın hale getirmeyi amaçlıyoruz. Kale markasıyla Kale Alarm çatısı altında satışa sunduğumuz Kale Kamera Sistemleri; hem iş yeri hem de ev kullanıcılarına yönelik kameralarımız; geliştirdiğimiz

özel yazılım sayesinde akıllı telefonlar ve web üzerinden kolayca izlenebiliyor. Wi-Fi ile kontrol edilebilen akıllı kameralarımız, akıllı ev sistemlerini destekliyor.

**▸ Ar-Ge çalışmalarınızda hangi konulara yoğunlaşıyorsunuz?**

Elektronik, mekanik ve mekatronik alanlarında 27 kişilik uzman Ar-Ge mühendislerimiz ve çalışanlarımız sayesinde yeni projeleri hayata geçirmek için çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüyoruz. 13 adet dünya patentiyle, 62 ülkede ürünlerimizi koruma altına aldık. 51 adet faydalı modelimiz mevcut. Çerkezköy fabrikamızda, günde 150 bin adet kilit ve 80 bin adet silindir üretim kapasitemiz var. Kale Kilit, Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu arasında yer alıyor. Türkiye kilit ihracatının yüzde 65'ini gerçekleştiriyor ve her yıl düzenli olarak 86 ülkeye ihracat yapıyoruz. Son 10 yıldır ise alanımızda ihracat şampiyonuyuz.

**▸ Eğitiminiz sonrası kariyer hikayenizi paylaşır mısınız?**

İstanbul Erkek Lisesi'nin ardından, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde eğitimime devam ettim. İş hayatına, Türk Ekonomi Bankası'nda analist olarak başladım ve 1992 yılında Eczacıbaşı topluluğuna katıldım. Eczacıbaşı'nda 24 yıl çalıştım. Bu 24 yılın 18 yılında; 3 yıl İngiltere, 15 yıl Almanya olmak üzere çalıştığım topluluğu yurt dışında temsil ettim ve son dört yıl yapı grubu başkan yardımcısı olarak görev yaptım.

Geçtiğimiz yıl ise Kale Endüstri Holding CEO'su olarak Kale Ailesi'ne dahil oldum. Kale Endüstri Holding'e ait tüm şirketlerin yönetim süreçlerine liderlik ediyor, globalleşme stratejisi, yeni yatırımlar ve uluslararası iş ortaklıkları üzerine çalışmalar yapıyorum.

## GENÇ YAŞTA YURT DIŞI TEMSİLCİLİĞİ

**▸ Kariyerinizdeki dönüm noktaları neler oldu?**

Sanırım kariyerimin en önemli dönüm noktası, 24 yaşındayken çalıştığım kuruluşu yurt dışında temsil etmek oldu. O kadar genç bir yaşta İngiltere ve Almanya gibi ülkelerde iş dünyasında yer almak, şirket satın almaları gibi heyecan verici projelerde bulunmak ve farklı kültürlerden çalışanlara liderlik yapmak benim açımdan son derece eğitici ve geliştirici bir deneyimdi. 24 yıl boyunca aynı sektöre odaklanan bir dönemden sonra, Kale Endüstri Holding'te tüm faaliyet alanları ve yatırımlardan sorumlu olarak CEO görevini üstlenmek ise ikinci ve çok önemli bir dönüm noktası oldu.

**▸ Zor kararlar alırken yalnız mı olmak istersiniz yoksa çalışma arkadaşlarınızla paylaşmak mı?**

Kalıcı ve sürdürülebilir başarının sadece iyi bir ekiple geldiğine inanıyorum. Liderin en önemli katkısının ise ekibi bir hedef çevresinde birleştirmesi ve ekibin ahenkli bir şekilde çalışmasına ortam hazırlaması olduğuna inanıyorum. Bu bakış açısıyla zor kararları alırken de yine inandığım ve güvendiğim ekip arkadaşlarımın fikirlerine çok önem veririm.

## "POZİTİF VE YÜKSEK ENERJİYLE ÇALIŞANLAR, FARK YARATIYOR"

**▸ Ekibinizi hangi kriterler çerçevesinde oluşturuyorsunuz?**

Benim için en önemli unsurun güven olduğunu söyleyebilirim. Güvenin yanı sıra çalışma hayatında pozitif ve yüksek enerji ile çalışan kişilerin her ortamda ve her yerde kendilerini farklılaştırdıklarını gözlemledim. Bu nedenle ekibimi oluştururken ekip üyesi arkadaşlarımın pozitif bakış açılı ve yüksek enerjili olmalarına ve açık iletişime önem vermelerine özellikle dikkat ederim.

**▸ Kendinizi nasıl geliştiriyorsunuz? Ne tip kitaplar okumaktan keyif alıyorsunuz?**

Gerçek anlamda kişisel gelişim için en önemli unsur, dengeli bir yaşam. Özel ve iş hayatı arasındaki dengeli bir yaşam, iç huzurunu beraberinde getiriyor.

Bu bakış açısı ile spesifik bir kişisel gelişim kitabına odaklanmak ya da belirli kişileri sürekli takip etmek gibi bir alışkanlığım yok. Sürekli öğrenmeye ve kendimi geliştirmeye çalışıyorum… Bu bazen bir şoför arkadaşım, bazen sevgili eşim ya da çocuklarım, bazen de çok üst düzey bir yönetici olabiliyor.

"ELEKTRONİK, MEKANİK VE MEKATRONİK ALANLARINDA 27 KİŞİLİK UZMAN AR-GE MÜHENDİSLERİMİZ VE ÇALIŞANLARIMIZ SAYESİNDE YENİ PROJELERİ HAYATA GEÇİRMEK İÇİN ÇALIŞMALARIMIZI TÜM HIZIYLA SÜRDÜRÜYORUZ. 13 ADET DÜNYA PATENTİYLE 62 ÜLKEDE ÜRÜNLERİMİZİ KORUMA ALTINA ALDIK. 51 ADET FAYDALI MODELİMİZ MEVCUT"

## "TÜRKİYE'NİN YÜZDE 45'İ ANAHTARI KAPIDA UNUTMAKTAN KORKUYOR"

"Ülkemizde güvenli yaşam alışkanlıkları edinmek konusunda bilinç oluşturmak amacıyla, araştırma şirketi Futurebright iş birliğiyle Türkiye'nin Güvenlik Alışkanlıkları adını verdiğimiz bir araştırma yaptık. Araştırma, Türkiye'yi temsil eden 8 ilde, ev ve iş yeri kırılımında üç bin 150 kişiyle yüz yüze görüşülerek hayata geçirildi. Yaptığımız araştırma, kadar bu alanda gerçekleşen en kapsamlı tüketici araştırması olma özelliği taşıyor. Türkiye'nin ev ve iş yeri güvenliği konusunda en büyük kaygısı hırsız girmesi olarak gözüküyor. Evlerin yüzde 75'i, iş yerlerinin yüzde 81'i en çok hırsız girmesinden endişe ediyor. Üstelik hırsız girme kaygısı, apartman dairesi, site içi, müstakil ev fark etmeden her hane tipinde eşit oranda gözüküyor. Tüm bu kaygılara rağmen, araştırma sonuçları bazı temel önlemlerin alınmadığını gösteriyor. Katılımcıların yüzde 38'i evden çıkarken yüzde 49'u ise gece yatarken kapıyı kilitlemediklerini belirtiyor. Ev ve iş yeri güvenliği konusunda diğer büyük kaygı nedenlerinin başında yüzde 64 ile yangın, yüzde 49 ile fişte/ocakta bir şey unutmak ve yüzde 45'i ile anahtarı kapıda unutmak geliyor. İş yerleri, evlere göre daha uzun süredir alarm sistemlerini kullanıyor. Beş yıldan fazla süredir alarm sistemi kullanma oranı evlerde yüzde 10 iken iş yerlerinde bu oran yüzde 32'ye çıkıyor. Araştırma sonuçlarına göre, katılımcıların yüzde 61'inin kendilerini güvende hissetmek için birden fazla güvenlik ürününe ihtiyaç duyuyor. Bu da bize güvenliğin entegre bir kavram olduğunu gösteriyor."

# YEREL YÖNETİMLER KARARLI: ULAŞIMDA HEDEF, AVRUPA STANDARTLARI

AVRUPA BİRLİĞİ TÜRKİYE DELEGASYONU, TÜRKİYE BELEDİYELER BİRLİĞİ (TBB) ORTAKLIĞIYLA HAREKETLİLİK VE ULAŞIM ALANINDA ÖNCÜ BİR KAMPANYA BAŞLATTI. HER YIL 16-22 EYLÜL 2018 TARİHLERİNDE KUTLANAN AVRUPA HAREKETLİLİK HAFTASI KAPSAMINDA BU YIL DA TÜRKİYE'NİN ÇEŞİTLİ KENTLERİNDE ETKİNLİKLER DÜZENLENİYOR. BU ETKİNLİKLER ÖNCESİNDE AVRUPA HAREKETLİLİK HAFTASI BİLGİLENDİRME TOPLANTISI NEDENİYLE ANTALYA'DA BİR ARAYA GELEN YEREL YÖNETİM TEMSİLCİLERİ, ULAŞTIRMADA AVRUPA STANDARTLARINI YAKALAMAK KONUSUNDA KARARLI BİR TUTUM ORTAYA KOYDU. 30 BÜYÜKŞEHİR VE 51 İL BELEDİYESİNİN KATILDIĞI TOPLANTIDA ULAŞIMDA HAREKETLİLİK MASAYA YATIRILDI

**İrem Sertbaş** / irem.sertbas@platinonline.com

Türkiye çapında 30 büyükşehir ve 51 il belediyesinin temsilcilerinin görüş alışverişinde bulunduğu toplantıda, kentlerde ulaştırma alanında yaşanan zorluklar ve çözüm önerileri de paylaşıldı. Ulaştırmada Avrupa standardını yakalamak konusunda kararlılıklarını ortaya koyan yerel yönetim temsilcilerine, ulaşımda karşılaştıkları zorlukları ve çözüm önerilerini sorduk…

Ulaşımda karşılaştıkları en büyük üç zorluğun; hız, yoğunluk ve ücret olduğunu söyleyen Kayseri Ulaşım A.Ş. Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu şu yorumda bulundu: "Vatandaş bir noktadan diğer bir noktaya hızlı, kaliteli ve ucuza ulaşmak istiyor. Türkiye'de en büyük ve en yaygın kullanılan bisiklet sistemi şu anda Kayseri'de mevcut… Bisiklet kullanımı ve bisiklet paylaşımı sistemini yaygınlaştıracağız." Edirne Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Müdürü ve Türkiye Belediyeler Birliği Ulaşım Komisyonu

KEPEZ BELEDİYE BAŞKANI/AKDENİZ BELEDİYELER BİRLİĞİ BAŞKANI **HAKAN TÜTÜNCÜ**, AB TÜRKİYE DELEGASYONU BAŞKANI BÜYÜKELÇİ **CHRISTIAN BERGER** VE TÜRKİYE BELEDİYELER BİRLİĞİ (TBB) GENEL SEKRETERİ **HAYRETTİN GÜNGÖR**

Başkan Yardımcısı Erdal Uygun ise şöyle diyor: "Hemşehrilerimiz, gitmek istedikleri yere yürümeden en hızlı şekilde ve en ucuza gitmek istiyor. Tabii ki bütün bu beklentilere yanıt vermek mümkün değil. 3.5 km'lik modern bir bisiklet yolu inşa ettik. 2 önemli yolculuk çekim merkezini -hastane ve üniversite kampüsünü- bisiklet yoluyla bağladık." Ulaşım modları arasındaki entegrasyonda güçlüklerle karşılaştıklarını söyleyen İstanbul Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdür Yardımcısı Süleyman Güler, farklı ulaşım modları arasındaki geçişleri kolaylaştırmaya ve vatandaşın da toplu taşımaya daha kolay erişmesini sağlamaya çalıştıklarını, İstanbul'da şu an yaptıkları bir bisiklet paylaşımı modeli olduğunu ve İstanbul'un belli noktalarında bisiklet kiosları kurduklarını belirtiyor.

### "VATANDAŞIMIZ YÜRÜMEYİ TERCİH ETMİYOR"

Kentin eğimli olması nedeniyle vatandaşların yürümeyi tercih etmediğine vurgu yapan Samsun Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Kadir Gürkan şöyle diyor: "Kent içi ulaşımda özel araçların tercih edilmesi önemli bir sorun. Vatandaşlarımızı hareketliliğe teşvik edebilmek için toplu taşıma araçlarımızda, istasyonlarımızda ve hafif raylı sistemlerde bisiklet park yerleri oluşturduk."
Malatya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Planlama Müdürü Mehmet Zeki Hedekoğlu, "Araç öncelikli stratejiler, kültürel özellikler ve fiziki koşullar en önemli sorunlar arasında. Malatya'da fiziksel zorlukları yenebilmek için Avrupa standartlarında kaldırımlar, insanların daha güvenli bisiklet sürebilmesi için bisiklet yolları ve insanların hareketliliğini kısıtlayıcı fiziksel engelleri yok etmeye yönelik ciddi çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

### "TÜRKİYE'DE OTOMOBİL KULLANIMI BİR STATÜ GÖSTERGESİ"

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Erdin Eral, "İnsanların ulaşım alışkanlıkları Avrupa'yla Türkiye arasında farklılık gösteriyor. Türkiye'de otomobil kullanımı bir statü göstergesi olarak değerlendiriliyor" diyor. En büyük zorluğun karar süreçleri olduğunu belirten Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Salih Kumbar sözlerine şöyle devam ediyor: "Günde 18 bin yolculuk hedefiyle başladığımız tramvayda bugün 36 bin yolculuk yapılıyor. Tramvaydan sonra şehre giren araçlarda yüzde 26 civarında azalma tespit ettik. Ayrıca bisiklet paylaşım sistemimiz var. Yaklaşık 35 istasyonda 236 bisikleti her gün hizmete sunuyoruz." Antalya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Planlama ve Raylı Sistemler Daire Başkanı Hülya Atalar ise Antalya'nın yazın çok sıcak kışın da çok yağmurlu olduğunu ayrıca, özel aracın rahatlığına alışmış bir insanı oradan indirip toplu taşımayı tercih edebilir hale getirmenin zor bir konu olduğunu söylüyor. İmar planının yetersizliği, yolların fiziki yapısının genişlik olarak yetersizliği ve halkın da çok yeterli bilinçlendirilmiş olmamasının önemli sorunlar yarattığını söyleyen Burdur Belediyesi Başkan Yardımcısı Serdar Başgül, "İstasyon caddemizin bir kısmını trafiğe kapattık. Alternatif bir caddeyi de araç trafiğine kapattık. Hareketliliği artırma yönünde çabamız var" diyor. Gaziantep

### 'ÇEŞİTLENDİR VE DEVAM ET'

Türkiye Belediyeler Birliği'nin (TBB) ulusal koordinatörlüğünü üstlendiği Avrupa Hareketlilik Haftası Bilgilendirme Toplantısı, 10-12 Temmuz tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirildi. Avrupa Hareketlilik Haftası'nın 16 yıldır hareketliliği destekleyen bir proje olduğunu söyleyen Avrupa Komisyonu Ulaştırmadan Sorumlu Üyesi Violeta Bulc, Avrupa Hareketlilik Haftası'nın bu yılki eylem çağrısını 'çeşitlendir ve devam et' olarak açıkladı. "Aynı yolculuk içerisinde veya farklı yolculuklarda ulaşımın çeşitlendirilmesi ile tek bir seyahat şekline bağımlı olmaktan kurtulabilir ve hem sağlığımız hem de gezegenimiz için faydalı bir seçim yapmış oluruz" diyen Bulc, ulaşımda çok türlülük konseptinin benimsenmesi ve hareketlilik biçimlerini deneme konusunda istekli olunması gerektiğini ifade etti. AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Christian Berger ise, Avrupa Birliği olarak Türkiye ile iş birliği yapmaktan çok mutlu olduklarını belirtti. Ulaşımda çok türlülük kavramının seyahat içinde araba, toplu taşıma, bisiklet, yürüme gibi farklı ulaşım türlerinin kullanılması olduğuna dikkat çeken Berger, "Yakın bir yere gitmek için neden yürümeyelim ya da bisiklete binmeyelim. Kendi arabamıza binmek yerine toplu taşıma ya da araç paylaşımı yapabiliriz" dedi. TBB Genel Sekreteri Hayrettin Güngör de TBB'nin Avrupa Hareketlilik Haftası ulusal koordinatörü olduğunu hatırlatarak, tüm belediyeleri bu haftaya yönelik etkinlikler yapmaya davet etti. Güngör, toplu ulaşımın en önemli belediye hizmetleri arasında olduğunu belirtti.

AB TÜRKİYE DELEGASYONU ULAŞTIRMA SEKTÖR YÖNETİCİSİ AKİF TÜRKEL

TÜRKİYE ÇAPINDA 30 BÜYÜKŞEHİR VE 51 İL BELEDİYESİNİN TEMSİLCİLERİ ANTALYA'DA BİR ARAYA GELDİ

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Planlama Raylı Sistemler Daire Başkanı /TBB Ulaşım Komisyonu Başkanı Hasan Kömürcü, "Gaziantep sıcak bir şehir, yürümesi zor. Ulaşımda türleri artırdıkça hareketlilik kendiliğinden oluşuyor. Bütün AVM'lere bisiklet hatları oluşturduk. Okullara, camilere eğitimler düzenledik" yorumunda bulunuyor.

## KENTSEL HAREKETLİLİK NEDEN ÖNEMLİ?

Avrupa Birliği'nin hem kendi üyeleri hem de dünyadaki diğer kentler için önerdiği politikalar olduğunu, bunların kentsel hareketlilik politika dokümanında ve ulaştırmayla ilgili beyaz kitapta dile getirildiğini söyleyen AB Türkiye Delegasyonu Ulaştırma Sektör Yöneticisi Akif Türkel, "Hedeflerden biri, 2020 yılına kadar trafik kazalarını ve karbondioksit salınımlarını yarıya indirmek. Avrupa Birliği sürdürülebilir kentsel hareketlilik planları hazırlanmasını ve kentteki hareketlilik konusuna bütünsel bir yapı olarak bakmayı, bunun da merkezine yürümeyi ve bisikleti koymayı öneriyor. Bu iki modu biz aktif hareketlilik olarak tanımlıyoruz. Herkes ben daha çok nasıl yürüyebilirim, bisikleti nasıl daha çok kullanabilirim demeli. Eğer biz kent içinde bireylere farklı türleri kullanmaları için olanaklar sağlarsak, bisiklet yollarını, otobüs sistemimize, toplu taşıma sistemimize entegre edersek, insanlar aktif hareketlilik modlarını daha çok kullanacaklardır. Daha çok yürüyeceklerdir, daha çok bisiklet kullanacaklardır" diyor. AB Türkiye Delegasyonu Ulaştırma Sektörü Koordinatörü Göktuğ Kara ise konuyla ilgili şu yorumda bulunuyor: "Hızla artan nüfus ve araç sahipliğine bağlı olarak ulaştırma planlama ve yatırımları kentlerde reaktif şekilleniyor. Yani problem oluşunca çözüm aranıyor. Mevlana Rumi'nin dediği gibi yola çıkmadan yola gidilmez. Bir yere varmak istiyorsanız ilk önce bir yola çıkmanız ve gideceğiniz yolu netleştirmeniz gerekir. Ulaştırma planlamasında işe biraz daha vizyoner, stratejik ve proaktif yaklaşılmalı. Vizyon sahibi uzun soluklu yaklaşımlarla teknik kadroların ve yetkin insan kaynaklarının bir arada çalışması gerekiyor. Ayrıca ulaştırma sektöründeki mega trendleri izlememiz gerekiyor: Global ölçekte paylaşım ekonomisi, akıllı sistemler, bisiklet ve otonom hareketlilik geleceğin belirleyici konuları olacak. Şehirlerimiz bu dönüşümleri bir ihtiyaç stratejisi kapsamında yakından izlemeli. Ulaşımda çok çeşitlilikten sağlayacağınız zaman tasarrufu, sağlık faydaları ve enerji avantajları da oldukça fazla. Bisikletinizle toplu taşımaya binebilseniz, inince yolunuza bisikletle devam edebilseniz ya da raylı sistemden inince bisiklet paylaşımına bağlanabilseniz, kentinizde yayaları destekleyen altyapı olsa, hem zaman hem de maliyet açısından çok önemli dönüşümlerin önü açılır. Aracınızla A'dan B'ye gitmek en kolay şey gibi görünüyor. Ama herkes en kolay şeyi yapınca bu, en zor şeye dönüşüyor. Artan araç sayısı ve araç kullanım oranları ile kent merkezlerinde park problemi en ciddi meselemiz olacak. Arabanın tek alternatif olmadığını halkımıza anlatmalı ve bunu benimsetmeliyiz."

AB TÜRKİYE DELEGASYONU ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ KOORDİNATÖRÜ GÖKTUĞ KARA

### AVRUPA HAREKETLİLİK HAFTASI NEDİR?

Avrupa Hareketlilik Haftası (European Mobility Week) her yıl 16-22 Eylül arasında kutlanıyor. İlk defa 2002'de başlatılan kampanyaya, 2017 yılında rekor bir katılım sağlandı. Geçen sene Türkiye'den de 7 belediyenin bulunduğu toplamda 50 ülkeden, 2 bin 526 kentte ve kasabada hafta boyunca çeşitli etkinlikler düzenledi. Katılımcı kent ve kasabaların yarıdan fazlası, sayısı toplamda 7 bin 993'e varan ve özellikle hareketlilik yönetimine, erişilebilirliğe ve bisiklet kullanımına yönelik yeni veya iyileştirilmiş imkanlara odaklı birtakım daimi tedbir uyguladı. Hareketlilik Haftası boyunca katılımcı kent ve kasabalar, bir veya birkaç bölgeyi bir gün boyunca sadece yayalara ya da bisikletçilere ayırabilir, toplu taşımayı özendirici etkinlikler düzenleyebilir. Avrupa Hareketlilik Haftası için bu yıl; '#Çeşitlendir ve Devam Et!' sloganıyla harekete geçme çağrısı yapıldı. Ulaşımda çok türlülüğü teşvik eden bu yaklaşım, farklı ulaşım yöntemlerinin bir arada kullanılması sayesinde kirliliği ve trafiği azaltıp, kamu sağlığını ve dolayısıyla da genel anlamda yaşam kalitesini yükselterek topluma dönük faydayı da azami düzeye çıkartmayı amaçlıyor.

Avrupa Hareketlilik Haftası ile ilgili detaylı bilgiler ve etkinlik kayıtları, www.mobilityweek.eu adresinde yer alıyor.

# Seturbiz.com

## KURUMSAL SEYAHAT MASRAFLARINIZI NASIL AZALTABİLECEĞİNİZİ BİLİYOR MUSUNUZ?

# BİZ BİLİYORUZ.

- Kurumsal Seyahat Danışmanlığı
- Risk ve Gider Yönetimi
- Online Rezervasyon ve Raporlama
- 7/24 Profesyonel Destek
- Şirket Seyahat Prosedürlerine Uyum
- Mobil Uyumlu Ara Yüz

**Bizim işimiz sizin iş seyahatiniz.**

**50 Yılı Aşkın** Deneyim | **2500+** Firma | **96.000** Aktif Kullanıcı

Koç

444 58 48 | seturbiz.com |

Setur

# DENEYİM ÇAĞININ YENİ TREND KODLARI

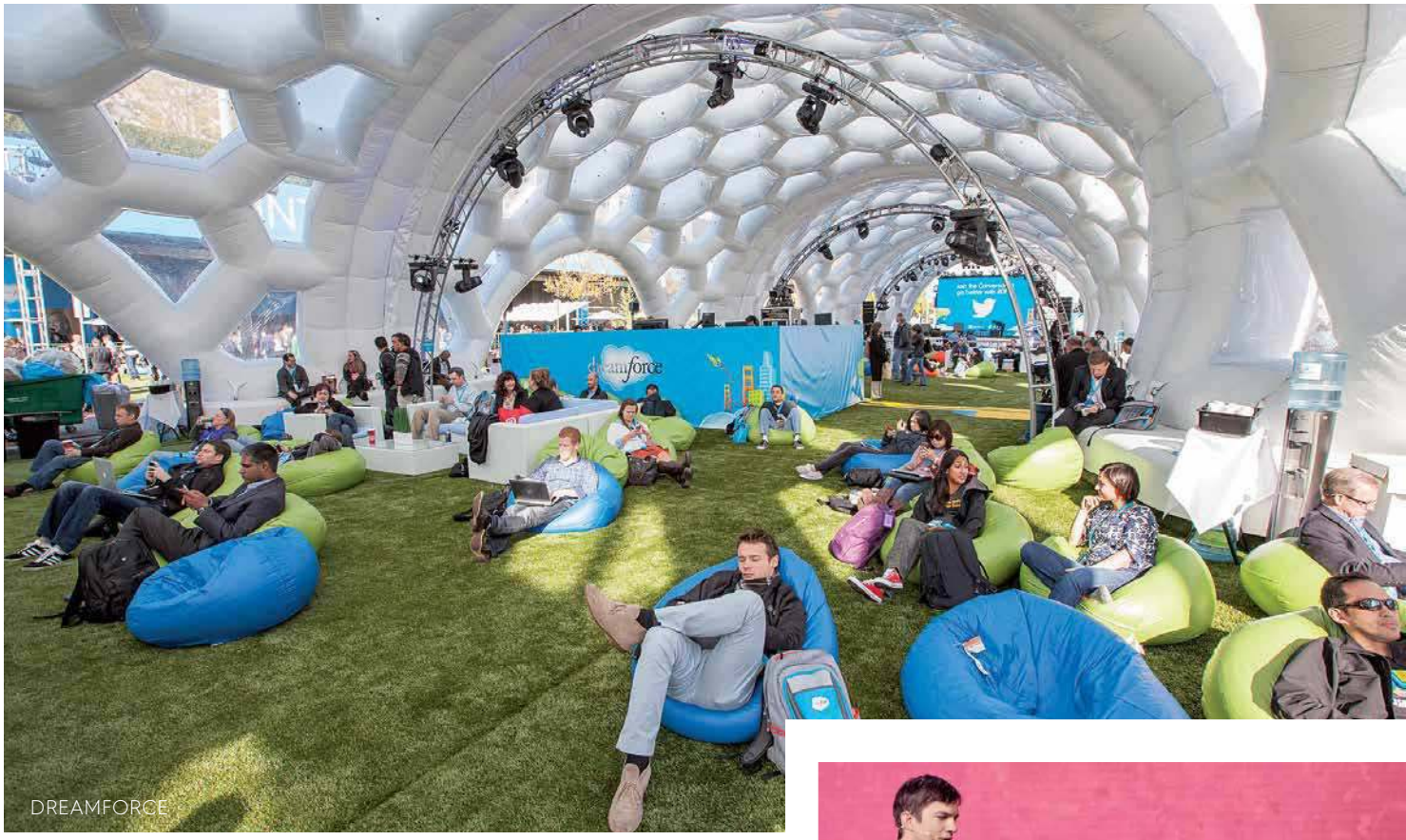
**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

ARTIK HER MARKA, TÜKETİCİSİNE FARKLI BİR DENEYİM VAAT ETMEYİ HEDEFLİYOR. DENEYİMİN KİŞİSELLEŞTİRİLMESİ LÜKSE YÖNELİK BAKIŞ AÇISINI DA HIZLA DEĞİŞTİRİYOR. SANAL GERÇEKLİK TEMA PARKLARINDA AKSİYONUN TADINA VARMAK, KİŞİSEL GELİŞİM KONFERANSLARINA KATILARAK KENDİNİZİ GELİŞTİRMEK, SES ODAKLI AKTİVİTELERLE SANAT VE TEKNOLOJİYİ ÖZÜMSEMEK, STRES ATMAK İÇİN ÖZEL TAHRİBAT TEDAVİSİNDEN FAYDALANMAK GİBİ UYGULAMALAR, DENEYİMİN GELDİĞİ UÇ NOKTAYI AÇIKÇA YANSITIYOR. J. WALTER THOMPSON INTELLIGENCE (JWT) ANALİZ ŞİRKETİ, 2018 VE SONRASINA YÖN VERECEK TRENDLERİ, DENEYİM ÇAĞI PERSPEKTİFİNDEN DEĞERLENDİRİYOR

# 01 SANAL GERÇEKLİK TEMA PARKLARI

**SANAL GERÇEKLİK, ESKİ MODA TEMA PARKLARINA YENİ BİR SOLUK GETİRİYOR. İNGİLTERE'DEKİ 37 YILLIK TEMA PARKI ALTON TOWERS İSE VR İLE GALACTICA'DAKİ UÇAN HIZ TRENİNİ BİRLEŞTİREREK, YOLCULARA UZAYA SEYAHAT EDİYORMUŞ HİSSİNİ YAŞATIYOR. MÜNİH MERKEZLİ VR OYUN GELİŞTİRİCİ HOLODECK VR'IN HEDEFİNDE İSE ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ VE SPOR SALONLARI BULUNUYOR**

Lunaparklardaki hız trenlerini ve pamuk şekerleri unutun. Artık dünyanın her yerinde açılmaya başlayan sanal gerçeklik (VR) tema parkları, dış mekanlardaki eğlence mekanlarına yeni bir soluk getiriyor. İlk VR tema parkını 2015 yılında açan The Void; arka arkaya California, New York, Orlando, Toronto ve Dubai'de açtığı parklarla yelpazesini genişletti. Bu parkları ziyaret edenler kafalarına taktıkları cihazlarla interaktif ortamda gezinerek bulmacaları çözüyor, canavarlarla savaşıyor... Çirkin canavarların hayat bulduğu 'Ghostbusters Dimension' ve oyuncuları, istihbarat toplamak için erimiş gezegen Mustafar'a gönderen 'Star Wars: Secrets Of The Empire' da bu oyunlar arasında... Dokunsal teçhizatlar, vücut hareketlerini takip ederek oyuncuların gördükleri görüntüleri fiziksel duyularla ilişkilendiriyor. Wired dergisi için verdiği bir röportajda Gian Volpicelli, bu deneyimi; "Çok iyi tasarlanmış bir video oyununda, başka bedenlerde yeniden hayat bulan karakterlere dönüştüğünüzü hissediyorsunuz" yorumuyla ifade ediyor. 2017 yılında dünyaca ünlü Çinli film direktörü Zhang Yimou, Pekin'de SoReal adlı bir VR tema parkı açtı. Aynı yıl Japonya'da oyun salonu işletmecisi Bandai Namco ise işini büyüterek, Tokyo'daki Shinjuku salonunda ilk VR alanını hayata geçirdi.



DREAMFORCE

## 02 TÜKETİCİ ODAKLI LİDERLİK KONFERANSI

Deneyim, sağlık ve kendini geliştirme odaklı konular, tüketici harcamalarının üç ana sütununu oluşturmaya başladı. Bu sürece her geçen gün yeni ürün, hizmet ve deneyimler ekleniyor. Eğlenceyi akıl hocalığı, topluluk oluşturma, tartışma panelleri, perakende ve bunun gibi birçok farklı eğlence alanlarıyla birleştiren deneyime dayalı biletli etkinlikler arasında Airbnb Open, In Goop Health, WeWork Summer Camp, Dreamforce ve Live Your Best Life by Oprah gibi etkinlikler yer alıyor. 452 dolar giriş ücretli WeWork Summer Camp ise İngiltere'de düzenleniyor. Bu organizasyon, batik kurslarından müzik etkinliklerine hatta çok daha fazlasına ev sahipliği yapan farklı bir hafta sonu kampı… Kasım 2016'da Los Angeles'ta düzenlenen Airbnb Open ise ralli ve festival etkinlikleri ile halkla ilişkiler etkinliklerini aynı çatı altında bir araya getirdi. Gwyneth Paltrow, Brian Glazer ve Ashton Kutcher gibi ünlü isimler, bu etkinlikte söz alan konuşmacılar arasında yer alıyor. Ait olma temasını işleyen çok etkileyici enstalasyonlar, ev dekorasyonu sınıfları, Maroon 5 grubunun verdiği konserle taçlandırıldı. Dreamforce ise Salesforce'un bulut programlama ürünlerini kullanan veya kullanmak isteyen işletmeler veya girişimciler için San Francisco'da düzenlenen biletli bir konferans. Şirket, bu konferans ile "Hayatınızın en güzel anlarını burada yaşayacaksınız" mesajını veriyor. Bilet fiyatları ise bin 799 dolar…

AIRBNB OPEN

IN GOOP HEALTH

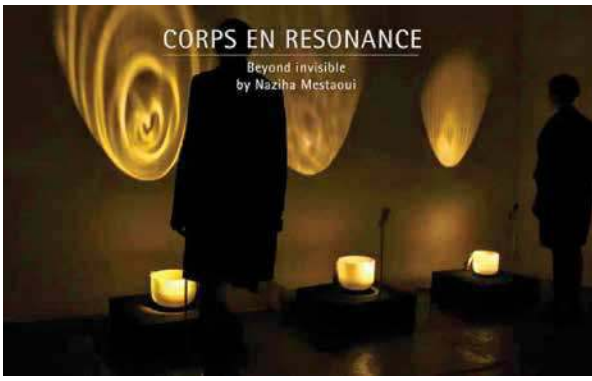
**BU TİP ETKİNLİKLER FİKİR LİDERLİĞİNİN VE TÜKETİCİLER ARASINDA İNOVASYONA OLAN İLGİNİN NE KADAR FAZLA OLDUĞUNU ORTAYA KOYUYOR.** Y KUŞAĞI KENDİ İŞİNİ KURMAK YA DA YENİLİKÇİ ŞİRKETLERDE ÇALIŞMA HEDEFİYLE İLERLERKEN FORMDA OLMAK VE SAĞLIKLI YAŞAMAK ADINA DA BU TİP ORGANİZASYONLARA KATILIYOR…

Responsible
Jewelry
Council
Üyesidir.
İSGOLD
İSTANBUL
İNOVATİF ALTIN RAFİNERİSİ
www.isgold.com.tr

# 03 DENEYİMSEL SES

**DENEYİMSEL SES; KİŞİSEL DENEYİMLER YARATABİLMEMİZİ, BİR SOHBET ORTAMI DUYGUSUNU HİSSEDEBİLMEMİZİ SAĞLAYACAK VE ÖYKÜ ANLATIMINI YEPYENİ BİR BOYUTA TAŞIYACAK HEYECAN VERİCİ FIRSATLAR SUNUYOR.** SANAL GERÇEKLİK İLK ÇIKIŞINDA GÖRSEL OLARAK YÖNLENDİRİLEN BİR DENEYİMDİ. İŞİTSEL KISMI İSE ASLINDA BİZİ GERÇEKTEN BU YARATILAN GERÇEKLİĞE İKNA EDEN UNSUR...

Gelişmiş ses teknolojisi ve kayıt tekniklerine ilginin yeniden artması, yeni bir ses deneyimi dalgasına esin kaynağı oluyor. Edinburgh Festivali'nde Darkfield şirketi, karanlıkta gerçekleştirilen ve tamamen sesin tecrübe edildiği bir 'seance' düzenledi. Stereofonik seslerin kaydedildiği bu dinleti, bir mekan duygusu yaratıyor. Dinleyenler bu seansı oldukça yoğun, anında hissedilen ve kafa karıştırıcı bir deneyim olarak nitelendiriyor. Séance'ın yaratıcılarından Glen Neath, bu süreci şöyle özetliyor: "Stereofonik teknoloji gerçekten çok kişisel bir deneyim yaratmamızı sağlıyor. Öyküyü anlatanlar, her bir kişiyi öykünün asıl kahramanı gibi hissettirmeyi başarıyorlar." New York Rubin Sanat Müzesi'nde düzenlenen Dünya Sestir (World is Sound) sergisinde modern sanatçılar tarafından tasarlanan çeşitli ses deneyimleri sergilendi. Serginin en önemli parçası, Rubin'in ikonik spiral merdiveni için özel olarak Éliane Radigue, Laetitia Sonami ve Bob Bielecki tarafından hazırlanan Le Corps Sonore (Sound Body) eseriydi. Bu eserde, ziyaretçiler merdivenlerden yukarı çıkıp aşağı indikçe yükselen ve alçalan drone sesleri kaydedilmişti. Ses alanında çalışan bir İngiliz sanatçı olan Steve Hellier derinlik, yükseklik ve hareket hissini yaratabilmek için stereofonik ve ambisonik ses kayıtları yapıyor. Eserlerini aynen klasik sanat yerleştirmeleri gibi alana özel olarak tasarlıyor. Müzik ve sesin neredeyse yalıtkan ve her an her yerde ulaşılabilir olduğu dijital dünyada bu eser, toplumun deneyimlerine yepyeni boyutlar kazandıran, tek bir tuşla indirebileceğiniz parçalardan çok daha fazlası olarak öne çıkıyor. Hellier'in en son çalışması; 'Ses Sistemleri: İşitsel Gerilim ve Zıtlaşmalar-Sound Systems: Aural tensions and Oppositions', 2017 yılında Güney Kore'de, Müzikşehri programının bir parçası olarak Seoul Mimari ve Kentleşme Bienali'nde sergilendi.



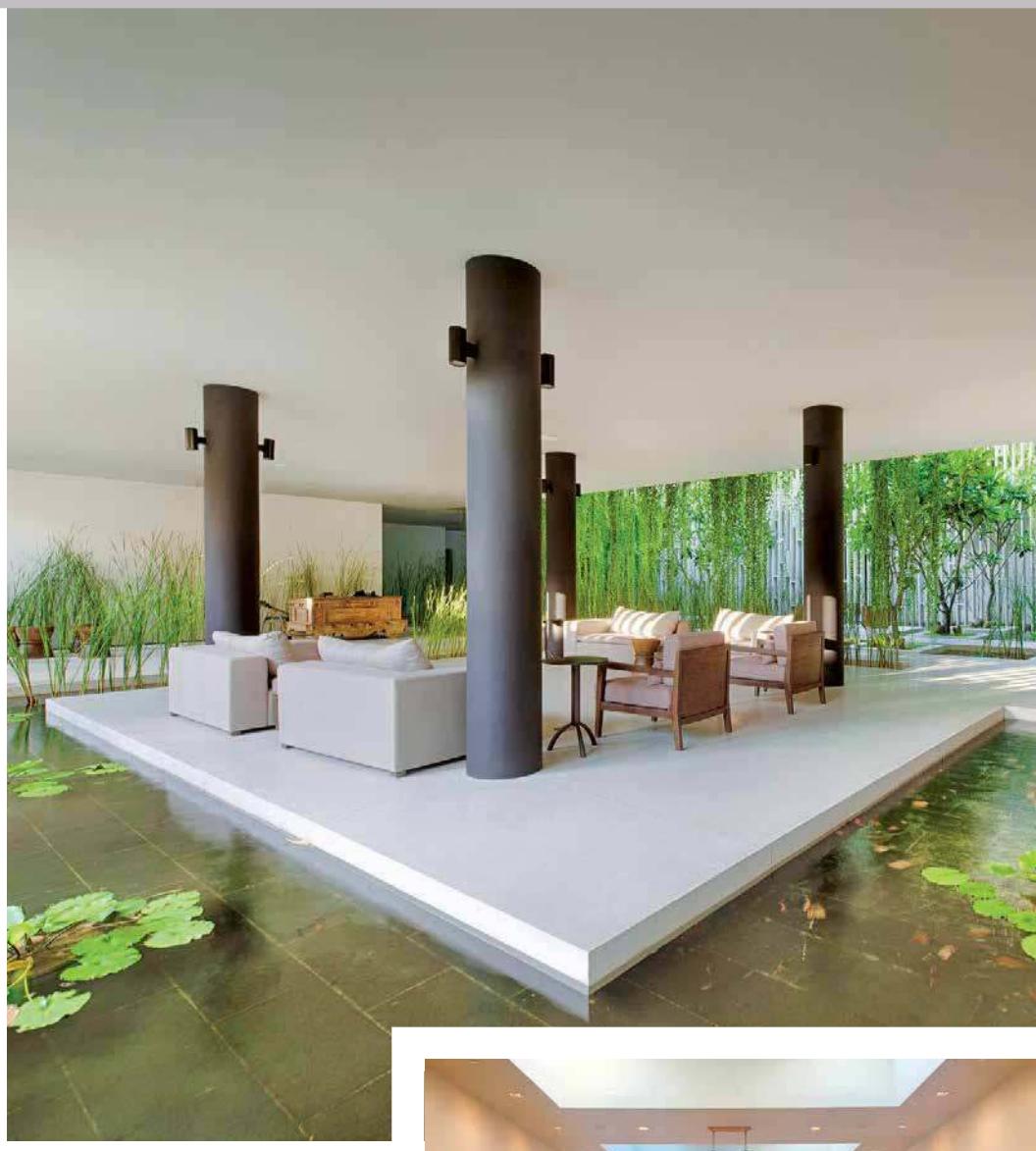
# 04 YETİŞKİN OYUNLARI

Deneyim ekonomisi, 'büyük çocuklar' için tasarlanmış ilginç, oyuna dayalı ve sürükleyici deneyimlerle yetişkinlerin hayatlarının yükünü hafifletmeye yardımcı oluyor. 2017 yılında Londra'nın belirli kısımları, yetişkinler için oyun alanlarına çevrildi ve yetkişkinlerin içlerindeki çocuğu dışarı çıkarabilmelerine yardımcı olan çeşitli pop-up etkinlikler düzenlendi. London Tasarım Festivali için ise sanatçı Camille Walala, şehir çalışanlarının streslerini atmalarına yardımcı olmak için Liverpool Sokağı'ndaki istasyonun arkasında şişirilebilir bir kale kurdu. Tate Modern bünyesindeki Turbine Salonu ise üç kişilik salıncaklar ve üzerinde rahatlıkla uyuyabileceğiniz ve çocuklar gibi yuvarlanabileceğiniz halılarla huzurlu bir sığına dönüştürüldü. Shoreditch'te ise yetişkinler için muazzam bir top havuzu olan, şeker aromalı kokteylerin ve sınırsız pizzanın servis edildiği Balli Ballerson açıldı. Bu konsept, 2017 yılının başında San Francisco'da top havuzu, kurdele odası ve interaktif olarak patlatılan konfetilerin keyfine varabileceğiniz The Color Factory (Renk Fabrikası) adlı mekanın açılmasından hemen sonra doğdu. Davranış psikoloğu Jo Hemmings, Metro UK'ye verdiği bir röportajda, bu konuyla ilgili olarak şu yorumda bulunuyor: "Bu deneyimler çok eğlenceli ve stresin yoğun olduğu hayatımızı düşününce, gerçekten de gerekli. Her şey stres atmak üzerine kurulu.

Bu çocukça deneyimler, gerçek dünyadan uzaklaşarak saçmalamanın keyfini çıkarmamızı sağlıyor. Burada çok daha özgür davranabilir ve kendimizi dertsiz tasasız hissedebiliriz." ABD'de markalar, gönlü genç tüketicilere ulaşmak için yaz kamplarını kullanıyor. Shock Top markası, yetişkinler için düzenlenen bir yatılı kamp ile iş birliği yaparak, yetişkinlere nostaljik bir dinlenme merkezi sunan Camp Shock Top etkinliğini tasarladı. Bu kampın ziyaretçileri, okçuluk ve plaj voleybolu gibi tipik yaz kampı faaliyetlerinin yanı sıra gurme yemeklerin de keyfini çıkardı.

**ÇOCUKKEN OLDUĞU GİBİ OYUN OYNAMANIN YARATTIĞI KENDİNİ İYİ HİSSETME DENEYİMİ, BİREYLERİ STRESTEN KURTARIYOR. YETİŞKİN TOP HAVUZLARI, SÜRÜKLEYİCİ TİYATRO DENEYİMLERİ VE YAZ KAMPLARI HEM BASİT UZAKLAŞMA ROTALARI OLARAK HEM DE İÇERİK AÇISINDAN INSTAGRAM'DA PAYLAŞILABİLECEK MÜKEMMEL KAYNAKLAR OLARAK ÖNE ÇIKIYOR**

# 05 YENİ GÖRSEL SAĞLIK DİLİ

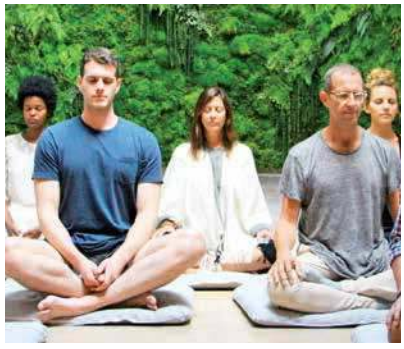


**Azaltılmış estetik:** Yeni girişimci şirketler, sağlık açısından daha yalın bir yaklaşım benimseyerek minimalist tasarımlara yöneliyor. Temiz, şeffaf içeriklere vurgu yapan yeni Ritual'ın ambalaj üzerindeki yazısına dikkat edelim: "Everything you need nothing you don't. Yani; ihtiyacınız olan her şey, ihtiyacınız olmayan hiçbir şey…"Eczane alanında bir teslimat hizmeti olan PillPack ise 'basitleştirilmiş eczane' mottosuna yatırım yaparak ilerliyor. Her iki marka da Y Nesli'nin sevdiği canlı renkleri kullanıyor.

**Biyofilik iç mekanlar:** New York'da açılan MNDFL; duvarları yosun, eğrelti otları ve likenlerle kaplı birçok farklı stüdyodan oluşan bir meditasyon salonu... Bu mekanın bitkilerini tasarlayan The Sill firmasının Architectural Digest dergisine bitkilerin ruh halimize iyi geldiği açıklamasında bulunduğu dikkat çekiyor. Vietnam Da Nang'da bulunan Naman Retreat'in Pure SPA salonunun tasarım konseptinde de ziyaretçilerin sağlığına iyi gelecek yerel bitkiler kullanılmış.

**Yeni zindelik standartları:** 2014 yılında uygulamaya konan 'Global İyi Bina Standardı' sayesinde artık mimarlar sağlık merkezlerini tasarlarken toplumsal zindeliğe odaklanıyor. Dublin'deki Urban Agency mimarlık firması, bir diş merkezini daha havadar ve aydınlık bir mekan olarak yeniden tasarladı. Ahşap panellerle hazırlanan kıvrımlı duvarlar ve yeşil bahçeye bakan zeminden tavana kadar pencereler kullanıldı. Bu tasarımın amacı ise hastaların endişelerini azaltmaya ve sakinlik hissi yaratmaya yardımcı olmak. Her ikisi de Japonya'da bulunan Hirano Clinic ve Asahicho Clinic adlı merkezler, bu konsepti bir adım daha öteye taşıdı.

**GÜNÜMÜZÜN TÜKETİCİLERİ, PERAKENDE VE YAŞAM MERKEZİ ALANLARINDA YAŞADIKLARI DENEYİMLER NEDENİYLE ARTIK SAĞLIK ALANINDA DA ÇOK YÜKSEK BEKLENTİLERE SAHİP... YENİ TASARIM STANDARTLARI, YENİLİKLERİN ÖNÜNÜ SON DERECE HIZLI BİR ŞEKİLDE AÇACAK**



# 06 TAHRİBAT TERAPİSİ

Hong Kongluların ne kadar stresli olduklarını herkes bilir. Ama artık bunun bir çözümü var: Ikari Area'ya giderek birkaç şeyi kırıp dökebilirler. 2017 yılında bir sanayi bölgesi olan Kwun Tong'da açılan Ikari Area'nın ziyaretçileri turuncu tulumlarını giyerek ve gaz maskelerini takarak terk edilmiş bir ofiste ev aletleri ve şişelerini metal borularla kırma şansına sahip. South China Morning Post gazetesine göre ziyaretçilerin deşarj olmalarına yardımcı olmak için duvarlar siyahla boyanmış ve üzerlerine grafitiler çizilmiş. Mekanın, özellikle eğitim hayatında test çözmeyi saplantı haline getiren öğrenciler arasında son derece popüler olduğu ifade ediliyor. Mekanın kurucusu, 28 yaşındaki müzisyen Isaac Ho Siu-Tung; Ikari Area ile hedef kitlenin farklı bir ihtiyacının karşılandığını ifade ediyor ve şu yorumda bulunuyor: "Hong Konglular çok sinirli insanlar. Çoğunlukla eğlence amaçlı geldiklerini düşünüyor olsam da merkezin, öfke sorunu olan insanlara da yardımcı olduğuna inanıyorum. Aynı zamanda burada herhangi birinin psikolojik desteğe ihtiyacı varsa onları da danışmanlara yönlendiriyoruz." Tahribat terapisinin dünyanın diğer yerlerinde de uygulanmaya başladığı gözlemleniyor. Dallas civarındaki Öfke Odası (Anger Room), 2008 yılında kurucu Donna Alexander'ın garajında, arkadaşlarının biriken çöplere bir beyzbol sopası ile vurmak için gelmesiyle kurulmuş. 2017 yılının sonlarına doğru Öfke Odası, Los Angeles ve New York şehirlerine de açıldı.

**ÖFKE ODALARI, ÇOK TEMPOLU VE STRESLİ HAYATLAR YAŞAYAN TÜKETİCİLERE BİR KAÇIŞ NOKTASI SUNUYOR.** BU KONSEPT, ŞİMDİLERDE EĞLENCE TRENDİNİN YÜKSELMESİYLE YENİ BİR AÇILIM YAPMAYA HAZIRLANIYOR...

# 07 SAĞLIK ABONELİĞİ

**TALEP ÜZERİNE HİZMET ALINAN GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA ARTIK TÜKETİCİLER, ECZANELERDEN UZAKLAŞIYOR.** MARKALAR, BU YENİ KONUMLAMADA POZİSYONLARINI YENİDEN DEĞERLENDİRMEK ZORUNDA...

Geleceğin eczacılık sektörü eskiden olduğu gibi tüketiciyi kendine çekmek yerine tüketicinin ayağına gidecek. Bugün makyaj bile abonelik modelini benimseyen eczane satış noktalarından çok daha uzak Care/of, ayda yaklaşık 30 dolara kişiye özel vitamin paketleri sunan yeni bir abonelik hizmeti… Cora, Lola ve Tampon Tribe her ay müşterilerine kaliteli tampon temin eden markalar arasında yer alıyor. Yeni fırça başlıkları, diş macunu ve her üç ayda bir pil tedarik eden elektrikli diş fırçası markası Quip gibi girişimci şirketlerle diş fırçaları bile bu savaşa giriyor. Bazı hırslı şirketlerin bir sonraki planı ise gerçek ecza ürünlerini teslim etmek… Capsule ise 2016 yılında New York'ta lansmanı yapılan, Uber benzeri bir modelle reçete içeriklerinin teslimatına dayalı yeni bir dijital eczane... Kuryeler, reçete içeriklerini hazırlayarak iki saat içinde ev veya ofislere teslim ediyor. Kullanıcılar, bir uygulama ile ilaç alma zamanlarını ayarlıyor ve eczacılardan 7/24 prensibine dayanarak mesaj desteği alabiliyor. Capsule markasının kurucularından Eric Kinariwala, tüketici deneyiminin parçalandığını ifade ediyor. Eczaneye gitmenin, postaneye gitmeye benzediğini söyleyen Kinariwala, "Tüketiciler, eczanede ortalama bir saat bekliyor. İlaçların stokta olmaması halinde eczaneye geri gitmek zorunda kalıyor. Kalın broşürlerden de hiçbir şey anlamıyorlar" diyor.

# 08 REÇETEYLE BESLENME

**HASTALIK KONTROLÜ VE ÖNLEME MERKEZLERİNİN TAHMİNLERİNE GÖRE YETİŞKİNLERİN NEREDEYSE YARISI KRONİK BİR SAĞLIK SORUNUNA SAHİP.** DİYETİSYENLERİN SAĞLIK ALANINDAKİ ROLÜNE İLİŞKİN FARKINDALIK DA HIZLA ARTACAĞA BENZİYOR. YİYECEKLERİN REÇETE EDİLECEĞİ BU YENİ DÖNEM, SAĞLIK ODAKLI GIDA PLATFORMLARINA YÖNELİK FIRSATLARI DA ÖNE ÇIKARACAK

Her geçen gün daha fazla araştırma; beslenmenin, kalp hastalıkları, diyabet ve kanser gibi sağlık koşullarının yönetilmesiyle bağlantılı olduğunu ortaya koyuyor. Günümüzün kişisel iyileşmeye odaklanan tüketicileri için gıdalar, önleyici sağlık tedavileri olarak görülüyor. Tüketicilerin damaklarının yeni dostları yeşil içecekler ve smoothie'ler olmaya başladıkça markalar da gıdaların iyileştirici etkilerine daha fazla odaklanıyor. Abonelik esasına dayalı Euphebe markası, kendisini 'gıda reçete eden bir sağlık şirketi' olarak konumlandırıyor. Euphebe tarafından hazırlanan yiyecekler sebzeye dayalı, vegan seçenekler olarak dikkat çekiyor. Üstelik 'kötü beslenme döngüsü'nü sonsuza dek kırmak üzere tasarlanmış beslenme koçlarının desteği ile sunuluyor. Aylık program ise 650 dolar. Tüketiciler bu avantajlardan hareket halindeyken bile faydalanabiliyor. 2016 yılının sonlarına doğru kurulan Honeybrains ise zihinsel sağlığımızı iyileştirmeye odaklanmış, nörologlar tarafından tasarlanan menüler sunan bir kafe… Avokado, kinoa ve işlenmemiş bal gibi içerikler zihnimize iyi gelen birçok özelliğe sahip. Marka, bu yiyeceklerin Alzheimer riskini azalttığını iddia ediyor. Sağlıklı fast-food zinciri Dr. Smood da bu trendi yakalayarak menülerini yüzde 80 sebze esaslı ve iltihabı önleyici özelliklerle hazırlamaya başladı.

NETLOG
LOJİSTİK
Netlog.
Türkiye'nin
Lojistik Gücü.
100 ÜLKEDE
220 OFİSİMİZLE
Türkiye'nin Dış Ticaretini Destekliyoruz.
0212
622 50 00
www.netlog.com.tr

# 09 OTOMOTİVDE İNOVASYON

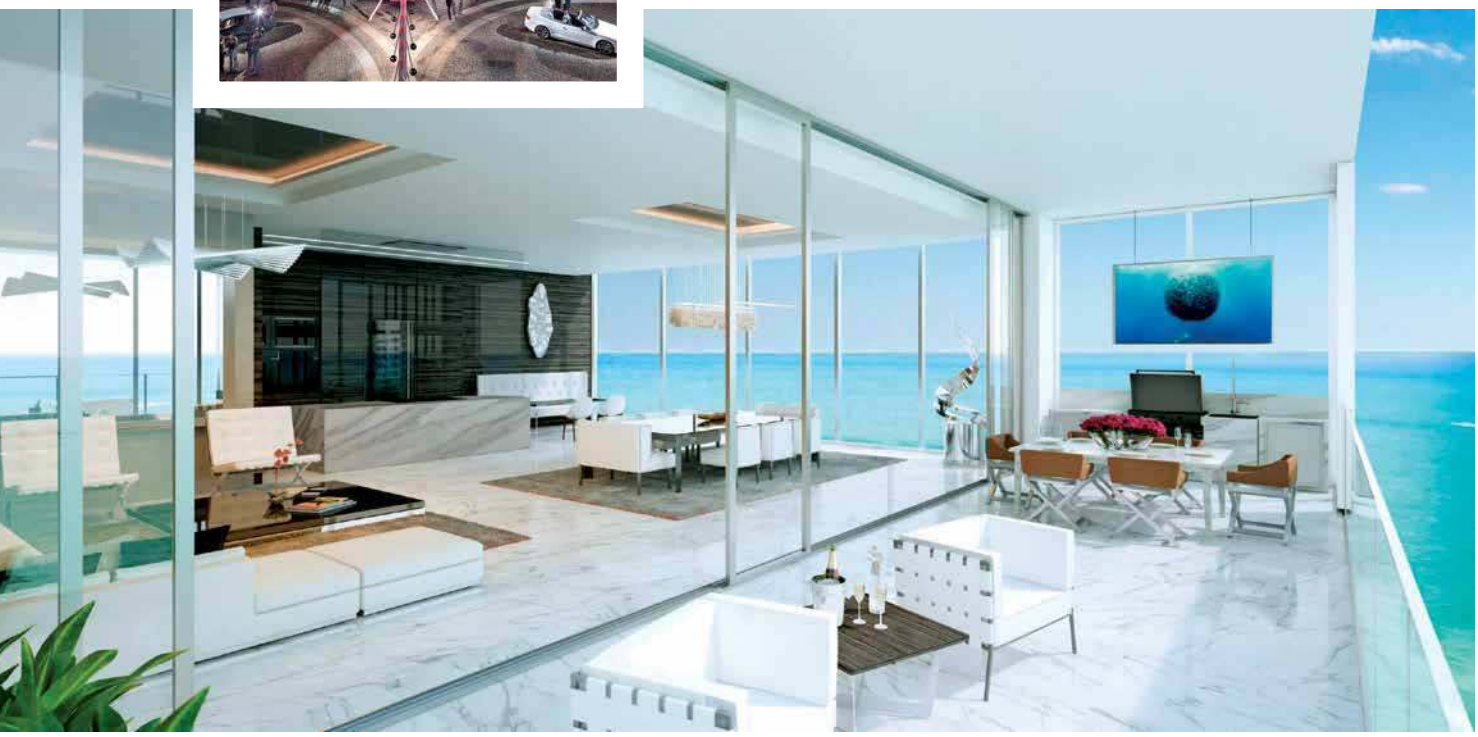
**OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ KAPSAMINDA UZUN VADEDE ARAÇ SAHİBİ OLMA ORANLARINDA BİR DÜŞÜŞ BEKLENİYOR. FORD VE BMW MINI GİBİ AKILLI OTOMOTİV MARKALARI, ŞAHSİ ARAÇ SAHİPLİĞİNİN YERİNİ ÇEVREYLE DOST, DAHA VERİMLİ VE PAYLAŞILAN MOBİLİTE ÇÖZÜMLERİNE BIRAKTIĞI YENİ DÜNYAYA ADAPTE OLABİLMEK İÇİN İŞ MODELLERİNİ YENİDEN TASARLIYOR**

Sürücüsüz araçlar ve çevreyle dost yakıtlar gerçeğe dönüştükçe otomotiv markaları da güncel gelişmeleri yakalamanın yeni yollarını arıyor. Ocak 2017'de piyasaya sürülen FordHub'ın faaliyet alanı, araç veya araç aksesuarları satmak değil. Ford'un bir otomotiv şirketi olmanın yanı sıra bir mobilite şirketine dönüşmek için hazırladığı planların sergilendiği kalıcı bir mekan… Global bayiler ve tüketici deneyimi alanında şirket başkan yardımcısı pozisyonundaki Elena Ford, FordHub hakkında şu açıklamada bulunuyor: "Burası, bugün geliştirilen yeniliklerin ve gelecekte uygulamaya konmak üzere araştırma aşamasındaki gelişmelerin sergilendiği dinamik bir mekan. Tüketicilerin bize katılmalarını ve dünyanın mobilite çözümlerini hazırladığımız bu sürecin parçası olmalarını istiyoruz." BMW Mini de otomotiv satışına çok da odaklanmayan benzer bir mekan yarattı. Brooklyn, Greenpoint'teki 2 bin 100 metre karelik Mini A/D/O mekanı, kreatif merkez ve restoran olarak hizmet veriyor. Yaratıcı paylaşımları teşvik etmek için tasarlanan bu mekanda özel projeler için bir galeri, halka açık alanlar ve aynı zamanda özel tasarım çalışma alanları bulunuyor. A/D/O ayrıca misyonu 'bir hizmet olarak şehir mühendisliği' olan Mini'nin Urban-X girişimine de ev sahipliği yapıyor. Urban-X, kendini şehrin mevcut ve gelecekteki sorunlarına yönelik yaratıcı çözümler geliştirmeye adamış bir şirket. Eylül 2017'de Jaguar Land Rover, Londra'nın Central Saint Martins Koleji'nde Teknoloji Festivali düzenledi. Üç gün süren bu etkinlikte 'daha güvenli, daha temiz ve daha bağlantılı bir dünya' için yapılabilecek yenilikler araştırıldı ve bu konuya odaklanan sohbetler gerçekleştirildi. Gerekli otomobil modellerinin yanı sıra Jaguar sanal gerçeklik, yerleştirmeler ve oyunlar yoluyla geleceğin dünyasını canlandırmaya çalıştı. Bu etkinlikte ziyaretçilerin ilgi odağı şirketin elektrik kullanımı, akıllı atık azaltımı programlarına yönelik taahhütleri ve geleceğin otomobillerinin öngösterimi oldu.

# KİŞİSEL İYİLEŞME MERKEZLERİNİN İÇ MEKANLARI

En son iç mimari tasarımları felsefesi, seçtiğiniz koltuğun dairenize nasıl bir hava katacağından çok, sizi nasıl hissettireceği ile ilgileniyor. İç mimarlık alanındaki yenilikçiler; mobilyaları, iç mekanları ve markalı gayrimenkulleri, kişisel iyileşme ve sağlık konularına odaklanarak tasarlıyor. Yeni nesil wellness gurusu Deepak Chopra, New York merkezli emlak müteahidi Property Markets Group ve emlak sağlığı danışmanı Delos ile iş birliği yaparak, tamamen biyolojik sıhhat ve önleyici sağlığa odaklanan ilk ultra-lüks rezidansları tasarladı. Biyolojik yaşamın emlaktaki bir sonraki devrim olduğunun altını çizen Chopra, "Bunun olacağını uzun süredir bekliyorduk. Bizim tasarladığımız wellness özellikleri ve teknolojileri, ev sahibinin hem fiziksel hem de duygusal sıhhatini geliştiriyor" diyor. Miami'de Muse ile başlayarak tasarlanan her bir rezidansta özel hazırlanmış aydınlatma sistemleri ve son teknoloji hava ve su arıtma sistemleri kullanılıyor. Doğayı taklit eden, ruh haline uygun boya renkleri dikkat çekiyor. Bu tip yedi rezidans daha planlanıyor. 2017 yılında Selone del Mobile'da tasarımcı ve markalar da fiziksel ve zihinsel sağlık konularına odaklandı. Amerikan mobilya firması Humanscale, sirkadiyan ritimlerini izleyen biyolojik aydınlatmanın, havayı arıtan duvarların kullanıldığı ve gün boyunca sağlıklı yiyecek ve içecek seçeneklerinin servis edildiği bir pop-up alan için tasarımcı Todd Bracher ile bir iş birliği yaptı. Japon tasarımcı Yuri Suzuki, dış mekanda bir avluya yerleştirilmiş 30 adet sallanan sarkaçtan oluşan dinginleştirici bir enstalasyon olan Sonik Sarkaç için Audi ile ortaklık yaptı. Sıvının hareketi ve seslerin, ziyaretçileri rahat ve meditatif bir ruh haline soktuğu gözlemleniyor.

**TÜKETİCİLER, KENDİ SIHHATLERİNE DAHA FAZLA ODAKLANMAYA BAŞLADI. BU BAKIŞ AÇISI, GELENEKSEL SAĞLIK SEKTÖRÜNÜN DE ÖTESİNE GEÇEN BİR VİZYONLA PERAKENDE VE TASARIMCILARI FARKLI İŞ BİRLİKLERİNE YÖNELTİYOR**



# "TER DÖKMEDİĞİNİZ BİR İŞİ ANLAYAMAZSINIZ"

BİNA BAKIM HİZMETLERİ ALANINDA FAALİYET GÖSTEREN GÜVENSAN TESİS HİZMETLERİ KURUCU ORTAĞI MÜNTEHA ADALI, TÜRK İŞ HAYATINDAKİ BAŞARILI KADIN GİRİŞİMCİLERDEN BİRİ... EĞİTİMİNDE VE KARİYERİNDE KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLARDAN YILMAYAN, İNSANLARIN BİRBİRLERİNİ BULUNDUĞU KOŞULLARDA VE GERÇEKLİKLERDE ALGILAYABİLMESİ GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNEN, HER PROBLEMDEN ÖZEL BİR DERS ÇIKARARAK İLERLEYEN, BU SAYEDE ÇOK DAHA SONUÇ ODAKLI BİR VİZYONA SAHİP OLAN ADALI, HİZMET SEKTÖRÜNÜ AVUCUNUN İÇİ GİBİ BİLİYOR. "HİÇBİR ZAMAN CİRO HEDEFİ İLE ÇALIŞMADIK. HEP MÜŞTERİ HEDEFİYLE İŞ YAPTIK. ŞEFFAF VE HESAP VERİLEBİLİR BİR ORTAM YARATTIK. 4 SENE EKİPLERLE SAHADA BİLFİİL ÇALIŞTIM. ÇÜNKÜ TER DÖKMEDİĞİNİZ BİR İŞİ ANLAYAMAZSINIZ" DİYEN ADALI İLE BANKACILIK, BİNA BAKIM HİZMETLERİ, TURİZM VE RESTORAN İŞLETMECİLİĞİ GİBİ FARKLI ALANLARDA KAZANDIĞI DENEYİMLER HAKKINDA KONUŞTUK. 2018 VE SONRASINDA 'MEVCUDU KORU, YENİ İLE ÇOĞAL' MOTTOSUNA YATIRIM YAPARAK İLERLEYECEKLERİNİ BELİRTEN ADALI, DOBRA KİŞİLİĞİ VE ENERJİK YAPISIYLA KADIN GİRİŞİMCİLERİ İŞ HAYATINDA DESTEKLEYEN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA MELEK YATIRIMCI OLARAK DA ÖNEMLİ SORUMLULUKLAR ÜSTLENİYOR

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

GÜVENSAN TESİS HİZMETLERİ KURUCU ORTAĞI MÜNTEHA ADALI, PLATİN DERGİSİ YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ BAHAR AKGÜN İLE BİRLİKTE...

Şanlıurfa'nın Siverek ilçesinde 8 çocuklu bir ailenin ferdi olarak dünyaya gelen Münteha Adalı, çiftçi bir babanın kızı. Daha doğrusu bir ağa kızı... Adalı'ya göre İstanbul'un genel ağa algısı ile güneydoğudaki ağa algısı birbirinden çok farklı. Ağalık kavramının Türk filmlerinde yanında çalışan kişilere eziyet eden, güç odaklı bir yapı gibi gösterildiğini dile getiren Adalı, "Aslında ağalık sisteminin sürdürülebilir olması için tüm köye sahip çıkmanız gerekiyor. Her zaman çok eşitlikçi bir aile olduk. Ailemizde hiçbir zaman insan ayrımı yapılmadı. Evimizde, çalışanlarımızın daima özel ve önemli bir yeri vardı. Bu kişi paralı ya da parasız gibi ayrımlar ya da sorgulamalar asla yapılmazdı. Paylaşmayı bilen, güçlü ve çevreye hep destek veren bir kültür yapısında büyüdüm" diyor.

## "BİR GÜNEYDOĞULU OLARAK GÜCÜN EN GÜZEL HALİNİ GÖREREK BÜYÜDÜM"

Ortaokulu Siverek'te okuyan, liseyi okumak için İstanbul'daki Erenköy Kız Lisesi'ne 15 yaşına gelen Münteha Adalı, "İstanbul'a ilk geldiğim an; Siverek'te yaşadığım, Siverek'te bize hissettirilen o özgürlük ortamını bulmaya çalıştım. Orada özgürdük, herkes herkese güvenirdi. Sevgi ve paylaşım vardı. İstanbul'da kimsenin birbirini tanımaması özgürlük gibi gözükse de aslında özgürlük değildi. Oysa İstanbul'a daha özgür olmak için gelmiştik. Orta 2 ve orta 3 dönemim, yani 13-14 yaşlarım, güneydoğuda yaşanan terör olayları ile iç içe geçti. 1978'de orta 2'nci sınıftaydım. 1979'de ise meşhur güneydoğu olayları patlak vermeye başladı. İyi bir eğitim alamamıştım. Sürekli olaylar oluyordu ve birileri hayatını kaybediyordu. O dönemde yaşadıklarım, bugün bana çok daha farklı bir bakış açısı kazandırdı. Örneğin, silah sesinden hiç ürkmem. Çünkü silah sesi, o yıllarda yaşamımızın bir parçasıydı" yorumunda bulunuyor. Yetiştiği ortamda gücün en güzel halini görerek büyüdüğünü ifade eden Adalı, sözlerine şöyle devam ediyor: "Çünkü o gücün içinde paylaşmak ve el vermek vardı. Belki de bu değerlerin peşine düştüğüm için, yüreğimdeki özgürlük hissi hiç dolmadı. Aslında hepimiz çocuklu-

GÜVENSAN TESİS HİZMETLERİ KURUCU ORTAĞI MÜNTEHA ADALI

"GÜNÜN SONUNDA, HAYATINIZI ÖNÜNÜZE ÇIKAN DETAYLARLA ŞEKİLLENDİRİYORSUNUZ. BENİM DE KARŞIMA BANKACILIK ÇIKTI. KENDİMİ DAHA DONANIMLI HALE GETİRMEK ZORUNDAYDIM. BU NEDENLE BİR KARAR VERDİM VE HAYAL ETTİĞİM HİÇBİR ŞEYDEN VAZGEÇMEDİM. BAŞIMA GELEN HER OLAYDAN BİR NEDEN-SONUÇ İLİŞKİSİ ÇIKARMAYI İLKE EDİNDİM"

ğumuzu arıyoruz. Çünkü çocuklukta hem özgürlük hem sorumsuzluk hem de sevgi var." Çok daha iyi bir geleceğe sahip olmak için İstanbul'a gelen, iktisat eğitimi aldıktan sonra bankacılık yapan Münteha Adalı, içindeki özgürlük hissinin ağır basmasıyla girişimciliği tercih eden başarılı kadın girişimcilerimizden biri… Münteha kelimesi 'son' anlamına gelse de, daima yeni başlangıçlardan ilham alan Münteha Adalı ile bankacılık deneyiminin ardından Güvensan Tesis Hizmetleri'ni kurmasına kadar olan sürecin nasıl şekillendiği hakkında konuştuk. İdeallerinden vazgeçmeyen, zorluklardan yılmayan, sorun değil çözüm odaklı bir bakış açısıyla ilerleyen, sivil toplum kuruluşlarında aktif sorumluluklar üstlenen, girişimci ruhunun yanı sıra melek yatırımcı ve mentor kimlikleriyle de öne çıkan Adalı; yeni dönem hedeflerini Platin'e anlattı.

## ÇEŞİTLİLİKTEN BESLENİYOR

Gelenekselliği ve modernliği aynı potada eriten Münteha Adalı; yurt dışına gideceği zaman valizine öncelikle bulgurunu ve salçasını koyuyor. Damak tadı açısından geleneksel olduğunu ve yeniliklere çok açık olmadığını söyleyen Adalı, "Örneğin; 'sushi'yi hâlâ denemedim. Urfa mutfağı ise kesinlikle vazgeçilmezim. Yumurtalı köfteyi çok güzel yaparım. Bulgur, salça ve acının bir arada olduğu her şeyi çok seviyorum. Meftune, patlıcanlı tepsi kebabı, Urfa peynirli börek gibi spesiyallerde de iddialıyım.

Geleneklerimizdeki güzel tarafları korurum. Ama insanlığı, özgürlüğü ve cinsiyetleri engelleyen hiçbir gelenek, kitabımda yer almaz. Güvenilir biriyim ve çevremde güven ortamı olmasını isterim. Çeşitlilikten besleniyorum. Özveriliyim ama karşılık beklemem. Eğlenerek çalışmaktan keyif alırım.

Espriliyim. En ciddi anlarda bile muzip bir yan bulabilirim. İnsanların en küçük olayları bile büyütme potansiyelleri bana çok komik gelir. Tükürdüğümü yalamaktan hoşlanmadığım için sağlam yol almayı tercih ederim. Çok da dobrayımdır. Bu hayatta beni en çok kızdıran şey ise hainlik… Neden-sonuç ilişkisi kuramayan kişilerle çalışmaktan asla hoşlanmıyorum. Beni en çok mutlu eden şeylerden biri de yeni şeyler keşfetmek. Çocukluğumdan bu yana dünyayı avucumun içinde hissetmek isterim. Seyahat etmek, ara sokaklarda gezmek ve insanları gözlemlemek en büyük tutkum. İnsanları dinlemeyi de çok severim" diyor.

**Çocukluk yıllarınızın geçtiği Siverek'te yaşarken hayal ettiğiniz bir meslek var mıydı?**

İlkokuldayken hostes olmayı hayal ediyordum. Sonrasında ise gazeteci olmak istedim. Gerçek hayatta ise iktisat mezunu bir bankacı oldum. Özgür ve kendi alanını yaratan bir karaktere sahibim. O yıllarda hosteslerin dünyayı gezmeleri ve değişik ülkeler görmeleri bana çok cazip geliyordu. Farklı insanlarla bir araya gelen, soru sorarak mesleklerini icra eden gazetecilerin de son derece ilham verici bir mesleğe sahip olduklarını düşünürdüm. Siverek'ten İstanbul'a geldikten sonra karşıma hep farklı engeller çıktı. Örneğin, Erenköy Kız Lisesi'nde okurken İngilizce hocamız her ders beni kaldırırdı. Temelimin olmadığını defalarca kez söylememe rağmen, İngilizce bilmiyor oluşumdan ötürü beni aşağılardı. Oysa, insanların birbirlerini bulunduğu koşullarda ve gerçekliklerde algılayabilmeleri gerekiyor. Fark yaratabilmek için çok çalışmam gerektiğini o zaman çok daha iyi anlamıştım.

**Hostes ya da gazeteci olmayı planlarken bankacılık sektöründe kariyer yapma süreciniz nasıl şekillendi?**

Günün sonunda, hayatınızı önünüze çıkan detaylarla şekillendiriyorsunuz. Benim de karşıma bankacılık çıktı. Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi İktisat Bölümü mezunuyum. 1987'de mezun olduktan sonra iş aramaya başladım. Ama şirketler, açık öğretim mezunlarına çok sıcak bakmıyordu. Kendimi daha donanımlı hale getirmek zorundaydım. Bu nedenle bir karar verdim ve hayal ettiğim hiçbir şeyden vazgeçmedim. Başıma gelen her olaydan bir neden-sonuç ilişkisi çıkarmayı ilke edindim. Yaptığım iş başvurularının ardından beni Eylül 1987'de açık öğretim mezunu olduğum için Yapı Kredi'nin Tarlabaşı'nda bilgisayarı bile olmayan, kapanacak bir şubesine verdiler. Soruna değil, çözüme odaklanmam gerektiğini bu dönemde fark ettim. Bu şubede çalışmak aslında kariyerimde hızla yükselmeme vesile oldu. İş hayatında yaşadığım her zorluğu esprili bir şekilde aileme ve çevreme anlatmaya, yaşadıklarımı mizahi bir dille yorumlamaya başladım.

Düşünsenize; Şanlıurfa'dan gelmişsiniz, daha İstiklal Caddesi'ni görmeden Tarlabaşı'nda çalışmaya başlamışsınız. Bir süre sonra dış ticaret işlemlerine odaklanmaya karar verdim. Kısa sürede çok da başarılı oldum. En önemli amacım, iş hayatında iz bırakabilmekti. Bu nedenle farklı eğitimlere katılıp eğitmen oldum. 3'üncü senenin sonunda Yapı Kredi'de şef olmuştum. Koşulları hep kendim zorladım. Şube içerisinde farklı bölümlerde rotasyon yaptım. Özverili çalışmalarının neticesi olarak Tarlabaşı'ndan Taksim'e, oradan da Fındıklı şubesine geçtim.

**"BU İŞE BAŞLARKEN ÖNCELİKLE RAKİPLERİN NE YAPTIĞINI VE MÜŞTERİLERİN GERÇEKTE NEYİ ARZU ETTİKLERİNİ ANALİZ ETTİK"**

**İçinizdeki girişimci ruhu, ilk kez ne zaman keşfettiniz?**

9 yıl yani 1996'ya kadar bankacılık yaptım. Ayrıldığım zaman, Fındıklı şubesinin ikinci müdürüydüm. Eşim, Alpaslan Adalı ile tanıştığımda ben bankacıydım, o da Doğubank İş Hanı'nda çalışıyordu. İkimiz de kendi işimizi yapmayı istiyorduk. 1992'de 3M'de çalışan bir arkadaşımız vardı. Ne iş yapabileceğimizi konuşurken; 3M'de temizlik malzemeleri satan arkadaşımızla bir araya gelmiştik. Kendisi bize, o dönemde Türkiye'de temizlik sektöründe kurumsal bir Türk şirketi olmadığı yorumunda bulunmuştu. Bu gerçekten de önemli bir veriydi. Stratejik olarak bu alana yönelmeye karar verdik. Güvensan Tesis Hizmetleri şirketini,1992 sonunda evlenmeden önce kurmuştuk. 1994 yılında da evlendik. Ben bankada çalışmaya devam ederken şirketin başında Alpaslan Bey duruyordu. Bankacılığı Haziran 1996'da bıraktım ve tam zamanlı olarak Güvensan Tesis Hizmetleri şirketinde çalışmaya başladım. İsviçre'deki Wetrok sanayi tipi temizlik ekipmanlarının distribütörlüğünü 1993'te Türkiye'ye getirdik. Daha sonra farklı distribütörlükler alarak bu sektörün inceliklerini öğrenmeye başladık. Distribütörlüğünü aldığınız markalar, sizi eğitmek zorunda. Farklı eğitimler aldıkça sektörü çok daha yakından tanıma şansına sahip olduk. 1996'da Yapı Kredi'den ayrılma sürecim aslında hiç de kolay olmadı. Performansım çok yüksekti, sorumluluk

"GÜVENSAN TESİS HİZMETLERİ OLARAK TEMİZLİK, İLAÇLAMA, BİTKİ BAKIMI, TEKNİK BAKIM, PERSONEL BORDROLAMA GİBİ FARKLI ALANLARDA HİZMET VERİYORUZ. ASLINDA KONFOR SATIYOR VE TEMİZLİĞİN BİR VİCDAN İŞİ OLDUĞUNU SÖYLÜYORUZ. BU HİZMETİ YASAL PROSEDÜRLERLE SUNABİLMENİZ GEREKİYOR. YASALARDAN BAĞIMSIZ KURGU YAPAMAZSINIZ"

ERP ÇÖZÜMLERİMİZ İLE
FİRMANIZI GELECEĞE TAŞIYIN.
ENDÜSTRİ
4.0
Hangi sektörde olursanız olun, çözümlerimiz ile sizi de başarıya taşıyoruz:
Advertising & Promotion // Automotive // Aviation & Defense // Building Industry // Chemicals & Paint Industry //
Cooling & Heating // Construction Materials // Education // Electronics Industry // Energy Industry //
Food Industry // Furniture & Wood Processing // Geology // Glass Processing // Import & Export // Jewelry //
Leather // Logistics // Machinery & Industrial Automation // Medical Industry // Metal Industry // Mining //
Packaging // Plastic Industry // Retail // Service & Maintenance Industry // Textile & Garment // Tourism Industry
Detaylı Bilgi İçin:
www.caniaserp.com
canias ERP

## TOPLUMSAL CİNSİYET MESELELERİNDE BU KEZ ERKEKLER SÖZ ALIYOR

Arya Kadın Yatırım Platformu'nun Ocak 2018'de hayata geçirdiği ve Münteha Adalı'nın başında olduğu projelerden biri de 'Erkekler Konuşuyor'... Proje kapsamında toplumsal cinsiyet meselelerinde, bu kez erkeklerin söz aldıkları dikkat çekiyor. Erkeklerin gözünden cinsiyet eşitliği masaya yatırılıyor. Tıpkı kadınlık gibi erkeklik de sadece biyolojik değil, toplumsal ve kültürel. Dünyaya ilk gözlerini açtıkları andan itibaren erkek figürü; baba, kardeş, eş veya sevgili olarak toplumsal cinsiyete dayalı verilen sorumluluklarla 'güçlü ol', 'çalış', 'savaş', 'koru', 'kazan', 'başarılı ol' gibi durumlarla karşı karşıya kalıyor, gerçeklerle yüzleşen erkekler artık toplumsal cinsiyet eşitliği mücadelesinde daha aktif yer alıyor. Bu projeye, 2014-2018 yılları arasında STK'larda kazandığı tecrübelerin hayat verdiğini ifade eden Adalı, "Erkekler Konuşuyor projesi, aslında 53 yıllık yaşamımın bir özeti. Hem son derece geleneksel bir yapıdan geliyorum hem de çok iyi bir gözlemciyim. Erkekler, kendilerini sorunun bir parçası olarak görmedikleri sürece kadın-erkek iletişimine yönelik sorunlar çözülmeyecek" yorumunda bulunuyor. Erkekler Konuşuyor projesi çerçevesinde kasım ayına kadar toplamda 5 etkinlik gerçekleştirmek, 19 Kasım 2018 Dünya Erkekler Günü'nde ise bir sonuç bildirgesi yayınlamak hedefleniyor.

sahibiydim. Bu nedenle ilk başta bana ücretli izin vermeyi bile teklif ettiler. Ayrılmamı istemiyorlardı. Ama Yapı Kredi ile yollarımız yeniden kesişti. Bankadan, 1996'da 'istediği zaman bankaya dönebilir' şerhiyle ayrılmıştım. 1997'de ise Yapı Kredi'nin temizlik ihalesini Güvensan Tesis Hizmetleri aldı. 1997'de Yapı Kredi'nin Gebze'deki bankacılık üssü ile başladık. Daha sonra Koçbank ile birleşme süreci gerçekleşti. 1997-2010 yılları arasında bu kuruma kesintisiz hizmet verdik. Merkezden temizlik işini de bu süreç zarfında kurduk.

**Güvensan Tesis Hizmetleri sektörde nasıl farklılaşıyor?**

1999'da Türkiye genelinde hizmet vermeye başladık. Şu an 900'ün üzerinde bir ekiple faaliyet gösteriyoruz. Güvensan Tesis Hizmetleri, bina bakım hizmetleri alanında değerlerinden asla ödün vermeyen bir şirket. En büyük önceliğimiz, müşterilerimiz. Yasal mevzuatlar ise vazgeçilmezimiz. Bu işe başlarken öncelikle rakiplerin ne yaptığını ve müşterilerin gerçekte neyi arzu ettiklerini analiz ettik. Distribütörlük sürecini 2000 yılında bitirdik. Merkezden temizlik işine odaklandık. Şu an temizlik, ilaçlama, bitki bakımı, teknik bakım, personel bordrolama gibi farklı alanlarda hizmet veriyoruz. Biz aslında konfor satıyor ve temizliğin bir vicdan işi olduğunu söylüyoruz. Bu hizmeti yasal prosedürlerle sunabilmeniz gerekiyor. Yasalardan bağımsız kurgu yapamazsınız.

### "HÂLÂ NE İŞ YAPTIĞIMIZIN BİLİNCİNDE OLMAYAN KİŞİ VE KURUMLARLA KARŞILAŞABİLİYORUZ"

**Bina bakım hizmetleri veriyorsunuz. Sizce Türkiye'de bu konuda yeterli bilinç düzeyi oluştu mu?**

Hizmet sektöründe uzun soluklu çalışmak çok zor olsa da biz hep uzun dönemli ilişkiler kurduk ve vazgeçilmez olmaya odaklandık. AvivaSA, Shell Türkiye, T-Bank, IFF Aroma Esans San ve Tic A.Ş., Farplas, Mata Otomotiv ve LC Waikiki gibi önemli kurumlarla çalışıyoruz. Hiçbir zaman ciro hedefi ile çalışmadık. Hep müşteri hedefiyle iş yaptık. Sektörün belirleyicisi olmaya odaklandık. 'Bina bakım hizmetleri alanında hizmet veriyoruz' dediğimizde, hâlâ ne iş yaptığımızın bilincinde olmayan kişi ve kurumlarla karşılaşabiliyoruz. Binalar insanlar gibidir. Binaların ömürlerini devam ettirebilmeleri için bakıma ihtiyacı var. Bu bakım, aslında binaların içinde yaşayan ya da çalışan bireylerin konforlu bir hizmet alabilmesi açısından da son derece önemli. Yani klimanız çalışmıyorsa ya da şirkette temizlik yapılmıyorsa verimlilikten bahsedemezsiniz. Çalıştığınız yerde çöpünüz bir gün bile alınmasa rahatsız olursunuz. Temizlik bir gün yapılmasa toz içinde kalırsınız. Klimaların filtreleri temizlenmezse, halılı alanların temizliğine önem gösterilmezse, bu konulara harcanan para, çöpe atılmış bir para olarak görülürse, sağlık sorunları hızla artar. Büyük şehirlerde alerjik hastalıkların önemli

"AYNI DİLİ KONUŞABİLMEK İÇİN ORTAK AMAÇLAR ÇERÇEVESİNDE İLERLEYEBİLMEMİZ GEREKİYORDU. ORTAK AMAÇLAR BELİRLEYEBİLMEK İSE EĞİTİM ALTYAPISIYLA ŞEKİLLENEBİLİRDİ. BU NOKTADA GÜVENSAN AKADEMİ'Yİ KURDUM. DAHA SONRA GÜVENSAN OLARAK TEMİZLİK SEKTÖRÜNDE KADIN YÖNETİCİLER YARATMAYA BAŞLADIK"

bir yükseliş gösterdiğini görüyoruz. Bina bakım hizmetleri, kurumlar için büyük bir öneme sahip olsa da bu alanda ciddi bir bilgi eksikliği var. Güvensan olarak yerel firma olmanın gücüyle hizmet üretiyoruz. Yerel olmak son derece önemli. Çünkü bu ülkenin değerleri ile hareket ediyoruz. Bu ülkenin insan kaynağını çok iyi biliyoruz. Yaptığımız işte doğru müşterilerle ilerlemek son derece önemli. 2018 hedefimiz ise 'mevcudu koruyarak yeni ile çoğalmak'. 2019 yılında da bu mottomuz devam edecek. Konuştuklarınızın yaptıklarınızla örtüşebilmesi şart.

**21'inci yüzyıl dönüşümün, dijitalleşmenin ve hızın öne çıktığı bir döneme ev sahipliği yapıyor. Bu kapsamda iş modelinizi farklılaştırmak adına ne gibi adımlar attınız?**

Güvensan ile çalışan müşteriler, konfor satın aldıklarının bilincindedir. Bu işte geribildirim alabilmek çok önemli. Şeffaf çalışıyoruz. Hem çalışanlarımız hem de müşterilerimiz açısından hesap verilebilir bir ortam yaratıyoruz. Aynı dili konuşabilmek için ortak amaçlar çerçevesinde ilerleyebilmemiz gerekiyordu. Ortak amaçlar belirleyebilmek ise eğitim altyapısıyla şekillenebilirdi. Bu noktada Güvensan Akademi'yi kurdum. 4 sene boyunca ekiplerle sahada bilfiil çalıştım. Çünkü ter dökmediğiniz bir işi anlayamazsınız. Çalışanların ve müşterilerin gerçeklerini net bir şekilde gözlemleyebilmemiz gerekiyordu. Güvensan bünyesindeki beyaz yaka-

## FİKRİNE GÜVENDİĞİ KADIN GİRİŞİMCİLERİ SONUNA KADAR DESTEKLİYOR

2004'ten bu yana farklı sivil toplum örgütlerinde aktif olarak rol alan Münteha Adalı, "1996/2004 yılları arasında tüm konsantrasyonumu Güvensan'ın büyümesine yönelttim. 2004'te artık daha farklı bir şeyler yapmam gerektiğini hissederek Kagider bünyesinde sorumluluklar üstlendim. Kagider'in temel misyonu, kadın girişimcileri desteklemek…

Bu kapsamda Genç Kagider fikrini ilk kez 2005'te dile getirdim. Bu oluşumun hayata geçmesi ise 2011'i buldu. Bu süreci ise Ahu Serter ile tanışmam, Türkiye'nin ilk kadın odaklı yatırım platformu olarak öne çıkan Arya Kadın Yatırım Platformu fikrinin 2013'te şekillenmesi ve platformun 2014'te hayata geçmesi takip etti. Arya Kadın Yatırım Platformu'nun hem kurucu ortağıyım hem de melek yatırımcıyım. Platformumuz kapsamında tutumluanne.com ve Tukutukum projelerinin melek yatırımcısı oldum. Sevmediğim ve inanmadığım bir işi asla yapamam. Bu iki projeye sonuna kadar güvendiğim için dahil oldum. Tuğba Kuzdere'nin yaratıcısı olduğu Tukutukum, bir tasarım markası. İpek eşarp, kimono ve pareolar tasarlıyor. Tutumlu Anne'nin kurucusu Özden Pusat ise anneden anneye ikinci el bebek eşyası satış platformunu büyütmeye devam ediyor. Türkiye'de girişimcilerin en büyük problemi, herkesin aynı projeye odaklanması… Ya da yurt dışında öne çıkan iş fikirlerinin kopyalanması. Kendini ve yapabileceklerinin sınırını bilmeyen girişimciler iş hayatında yol alamıyor. İş hayatında yalnız olduklarının farkına varmalılar. Sorunun da çözümün de tek kaynağı sizsiniz. İki senedir Arya Kadın Yatırım Platformu kapsamında, ayda 20-25 kadına toplu mentorluk verdiğim bir projemiz var. Bu toplantıları By Adalı'da gerçekleştiriyoruz. Farklı sektörlerden kadınlarla bir araya geliyoruz. Bu kadınların ihtiyaçları kapsamında özel bir konuşmacı geliyor. Sorun ve ihtiyaçlar gözetilerek önemli bir farkındalık yaratılıyor. Bu toplantılarda moderatörlüğü üstleniyorum. 3'üncü Arya Retreat toplantısı ise 24-27 Mayıs tarihleri arasında Bodrum'da gerçekleşti. Bu kapsamda Meksika, Dubai, İngiltere, İspanya, Nijerya, Amerika ve Türkiye'nin dört bir yanından gelen girişimci, yatırımcı ve üst düzey profesyonellerle bir araya gelindi. 2018 yılının mottosu ise Frida Kahlo'dan esinlenilerek ortaya çıkan 'Birlikte Yürüyelim' oldu" diyor.

"TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLERİN EN BÜYÜK PROBLEMİ, HERKESİN AYNI PROJEYE ODAKLANMASI... YA DA YURT DIŞINDA ÖNE ÇIKAN İŞ FİKİRLERİNİN KOPYALANMASI. KENDİNİ VE YAPABİLECEKLERİNİN SINIRINI BİLMEYEN GİRİŞİMCİLER İŞ HAYATINDA YOL ALAMIYOR. İŞ HAYATINDA YALNIZ OLDUKLARININ FARKINA VARMALILAR. SORUNUN DA ÇÖZÜMÜN DE TEK KAYNAĞI SİZSİNİZ"

lılar da mavi yakalılar da Güvensan Akademi'de farklı eğitimler aldı. Sektörde erkek şefler vardı. Özellikle fabrikalar hep erkek şeflerin egemenliğindeydi. Güvensan olarak temizlik sektöründe kadın yöneticiler yaratmaya başladık.

Teknolojinin hızla ilerlediği bu dönemde, müşterilerin ihtiyaçlarına çok daha hızlı yanıt verebilmek adına CRM altyapımızı güçlendirdik. Sahada yer alan ekiplerimiz tüm süreçleri tabletleri aracılığıyla takip ediyor. Teknolojiyle de aram çok iyi. Sosyal medyayı yakından takip ediyorum. Özellikle LinkedIn ve Twitter'da çok aktifim.

## "BY ADALI ŞU ANDA BİR MUTFAK AKADEMİSİ GİBİ İŞLİYOR VE GENÇ ŞEFLER YETİŞTİRİLİYOR"

**Bina bakım hizmetleri dışında turizm sektörüne de adım attınız. 39 Kalamış Marina otel projeniz şu an hangi konumda?**

39 Kalamış Marina, Kalamış'ta otoparkın tam karşısında yer alıyor. Yatırım sürecine 2015'te başlamıştık. Şu an otelin inşaatı tamamen bitmiş durumda. Otel, Eylül 2016'da açılacaktı. Ama 15 Temmuz darbe girişimi ile birlikte süreç askıya alındı. 39 odalı bir butik otel olarak tasarlandı.

Otelin olduğu yer aslında benim evimdi. Sloganı ise 'feel good at the neighborhood! Çünkü Kalamış'a bir mahalle kültürü hakim. Bunu, Kalamış'ta yaşayanlar çok daha iyi bilir. Oteli, 2019'da açmış olmayı öngörüyoruz. Otelin restoran ekibi bile hazırdı. Bu kıymetli ekipten vazgeçmemek için Aralık 2016'da Ataşehir'de, By Adalı lokantasını açtık.

**By Adalı da farklı bir konsepte sahip. Unutulan lezzetleri yeniden gün ışığına çıkarıyorsunuz…**

By Adalı'yı 'Yeni Nesil, Yeni Tatlar Esnaf Lokantası' olarak kurguladık. Türk-Osmanlı mutfağının uluslararası temsilcisi, İstanbul Üniversitesi ve İstanbul Kitchen Academy Eğitmeni Şef İbrahim Çelik ile çalışıyoruz. Çelik, unutulan tatları ve saray mutfak kültürünü burada yaşatıyor. Aslen Bolulu olan ve Zarifi'nin baş aşçısı olarak öne çıkan İbrahim Çelik, Osmanlı ve Türk mutfaklarında son derece iddialı bir isim. Buraya gelen herkesi sanki kendi evlerindeymiş gibi ağırlamak istedik. Hijyene, lezzete ve müşteri memnuniyetine her şeyden çok önem veriyoruz. By Adalı şu anda bir mutfak akademisi gibi işliyor. Bünyemizde gastronomi eğitimi alan öğrenciler staj yapıyor. Genç şefler yetiştiriliyor.

## KIZLARINA GÜÇLÜ VE VİCDANLI OLMAYI AŞILIYOR

Kızları Zeynep (20) ve Miran'ı (14) yetiştirirken aile değerleri konusunda çok hassas davrandığını dile getiren Münteha Adalı, "Zeynep ve Miran ile ileride ne iş yapmak istedikleri hakkında konuşuyoruz. Girişimci olup kendi işlerini de yapabilirler, bir şirkette de çalışabilirler. Bu kararı özgür bir şekilde verebilecekler. Onlara her zaman vicdanlı ve merhametli olmaları gerektiğini aşılıyorum. Bunu yaparken haklarını asla yedirmemelerini, güçlü olurken de kimseyi ezip geçmemeleri gerektiğini hatırlatıyorum. Büyük kızım Zeynep, çok çalıştığımı ve insanlara farklı şeyler öğretebilmek adına kendimi hırpalayabildiğimi söylüyor. Onun gözünden kendimi görebilmek de son derece özel" diyor.

ÜÇ KUŞAK BİR ARADA...

# çak bir 5'lik!

## Türkiye'de ilk kez
## 5 yıl Garanti Süresi Teksan'dan !

**Üstelik**
**Uzaktan İzleme Modülü** ile **5 Yıllık Uzaktan İzleme Hizmeti HEDİYENİZ**

TÜRKİYE'DE İLK
**5 YIL GARANTİ**

*GÜVENİLİR GÜÇ HER ZAMAN YANINIZDA*

TEKSAN

444 8576 TKSN
+90
info@teksan.com
www.teksan.com

2+3 Yıl Garanti uygulaması, kesin jeneratör siparişleri ile birlikte 5 yıllık bakım paketi sözleşmesi imzalayan müşterilerimiz için geçerlidir. Uygulama kapsamında sadece erken kayıt yaptıran müşteriler için uzaktan izleme modülü hediyesi ve 5 yıllık ücretsiz uzaktan izleme hizmeti kampanyası geçerli olacaktır. Hediyelere hak kazanmak için geçerli olacak erken kayıt tarihleri **www.teksan.com** web adresinde duyurulmaktadır. Uygulama ve erken kayıt kampanyası sadece yeni üretim dizel jeneratörler için geçerli olup, kiralık jeneratörler, 2. El jeneratörler, aydınlatma kuleleri, alternatif yakıtlı ve portatif jeneratörler kapsam dışındadır. Uygulama ve kampanya sadece Türkiye'de kullanılacak jeneratörler için geçerli olup, ihraç kayıtlı ve direkt ihracat ürünleri kapsam dışındadır. Kampanya TSE ISO 8528/1, ISO 3046-1 standartlarına göre sınıflandıran stand by çalışma tipine sahip jeneratörler için geçerli olup stand by harici çalışan jeneratörler kapsam dışındadır. Stand by ürünler için verilecek 2 + 3 yıl uzatılmış garanti toplamda 5 yıl süresince limitsiz kullanım süresini içermektedir. İşbu uygulama ve kampanya başka indirim ve kampanyalar ile birleştirilemez ve stoklarla sınırlıdır. Teksan kampanya koşullarında değişiklik yapma ve iptal etme hakkını saklı tutar. Uygulama ve kampanya katılımı için satışın fiilen gerçekleşmesi ve anlaşma sağlanan paket satış bedelinin temerrüde düşmeden tamamen ödenmesi ön koşulu gerekmektedir. Detaylı katılım koşulları için web sitesi ziyaret edilebilir, ticari koşulları öğrenmek ve size özel satış teklifinizi almak için yetkili satıcınız ile görüşebilirsiniz.

# HEDEF: 5 YIL İÇİNDE DÜNYADA PAZAR LİDERİ OLMAK

GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMLERİ ALANINDA HİZMET VEREN SOLİMPEKS, 2001 YILINDAN BU YANA KONYA'DA YÜZDE 100 İHRACAT HEDEFİ İLE YOLUNA DEVAM EDİYOR. VİETNAM'DAN ŞİLİ'YE REUNION ADASI'NDAN GUADELOUPE ADASI'NA KADAR BİRÇOK NOKTAYA ENERJİ DAĞITTIKLARINI İFADE EDEN SOLİMPEKS GENEL MÜDÜRÜ MEHMET EMİN KEÇECİLER, 2018'DE YENİ LAZER MAKİNASI ALARAK ÜRETİM KAPASİTELERİNİ ARTIRDIKLARINI, ISI POMPASI VE EMAYE TANK ÜRETİMİNE BAŞLADIKLARINI, YENİ ÇIKARACAKLARI SLIM KASA EXCEL MARKALI ÜRÜNÜN ÇALIŞMALARINA DA DEVAM ETTİKLERİNİ SÖYLÜYOR. 5 YIL İÇİNDE YILDA 1 MİLYON METREKARE SATIŞA ULAŞARAK DÜNYADA PAZAR LİDERİ OLMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTEN KEÇECİLER, KARBON SALINIMI OLMAYAN, KONFORLU BİR ŞEKİLDE ISINIP SERİNLEYEN, ENERJİ İÇİN KULLANICISINA FATURA ÇIKARMAYAN EV ÇÖZÜMLERİNİ TÜRKİYE VE DÜNYADA YAYGINLAŞTIRACAKLARININ ALTINI ÇİZİYOR

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

Altı kıtada, 70'in üzerinde ülkeye ihracat yapan Solimpeks, solar termal alanında Türkiye'nin en büyük, dünyanın ikinci büyük üreticisi olarak yüksek verimli güneş kollektörleri, tanklar ve ısıtma-soğutma grubu içerisinde adlandırılan ısı pompalarının üretimini gerçekleştiriyor. Konya'daki fabrikada güneş kollektörü, tanklar, ısı pompaları ve kurulum için gerekli olan tüm aksesuarların üretimi yapılıyor. Önemli markalara özel üretim de gerçekleştiriliyor. Fabrikanın yıllık üretim kapasitesi ise 250 bin metrekare kollektör, 50 bin adet yatık ve dik tank… "İlk müşterimiz Almanya'da olduğu için AB standartlarına, sonraki müşterilerimiz Avustralya ve ABD'den olduğu için Avustralya ve ABD standartlarına uygun ürünler çıkardık. Kalite, fiyat gibi unsurlara nazaran kendimize olan sorumluluklarımızı ilke edinerek üretim yapıyoruz. Bu doğrultuda ürettiğimiz ürünler de fark yaratıyor. Örneğin, sektörde üretimini ilk kez Solimpeks'in gerçekleştirdiği, güneşten hem sıcak su elde eden hem de elektrik üreten PV-T yani hibrit bir ürünümüz bulunuyor" diyen Solimpeks Genel Müdürü Mehmet Emin Keçeciler, son altı yıldır Solimpeks Türkiye olarak Türkiye pazarına da satış yaptıklarını vurguluyor. Solar termal alanındaki deneyimleriyle sektörde ciddi bir boşluğu doldurduklarının altını çizen Keçeciler ile globalleşme vizyonları ve yeni dönem projeleri hakkında konuştuk.

SOLİMPEKS GENEL MÜDÜRÜ MEHMET EMİN KEÇECİLER

**Global marka olma yolculuğunuz nasıl başladı?**

Solimpeks aslında bir ihracat firması olarak kuruldu. Zamanla yurt içi piyasasına dahil olduk. Globalde hizmet vermeye başlamışken Türkiye pazarı da hizmet verdiğimiz ülkeler arasında yer aldı. Bunu da farklı pazarları takip ederek, ihtiyaçları belirleyerek ve doğru adımlar atarak başardık. 'Pazar ürün olarak ne istiyor?' 'Fiyat nasıl olmalı' gibi sorularla stratejimizi belirleyip ilerliyoruz. Solimpeks olarak var olduğumuz pazarda inovatif strateji belirlemek ya da ürün geliştirmeden ziyade tecrübelerimiz doğrultusunda pazarın hangi ürüne ihtiyaç duyacağını öngörüp bu yönde ref-

leks geliştirme odaklıyız. Global vizyonumuz ise güçlü olduğumuz pazarlarda kökleşerek fayda sağlamak ve yeni pazarlarla deneyimimizi artırmak. Global arenadaki hedef kitlemiz üreticiler ve ısıtma-soğutma grubu firmaları… Üreticilerden kastımız ise daha önce solar termal ürün grubunda üretim yapmış fakat daha sonra üretmekten çok, pazarlama konumunda hizmet vermeye başlamış firmalar…

**En önemli ihracat pazarlarınızdan bahseder misiniz?**

Altı kıtada, 70'in ülkeye ihracat yapıyoruz. Enerji sektöründe Türkiye'nin en global şirketiyiz. En önemli ihracat pazarlarımız; İtalya, İspanya ve Almanya. Son yıllardaki en büyük başarımız olan market çeşitlendirme çalışmalarımız da meyvesini verdi. Bu itibariyle Asya, Orta Doğu ve Güney Amerika'nın da yükselen ihracat pazarlarımız arasına girdiğini söyleyebiliriz. İhracat odaklı çalışmalarımızda farklı ödüller de kazandık. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) tarafından verilen 2014 Yılı İklimlendirme Sektörü Başarılı İhracatçılar Ödülü'nün yanı sıra 2017'de Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından düzenlenen İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde 'Sınır Tanımayan Şampiyon Ödülü'ne layık görüldük.

## KENYA VE ÖZBEKİSTAN'A KNOW-HOW TRANSFERİ SAĞLANIRKEN FARKLI ÜLKELERDEKİ ENERJİ BAKANLIKLARINA GÜNEŞ ENERJİSİYLE İLGİLİ DANIŞMANLIK VERİLDİ

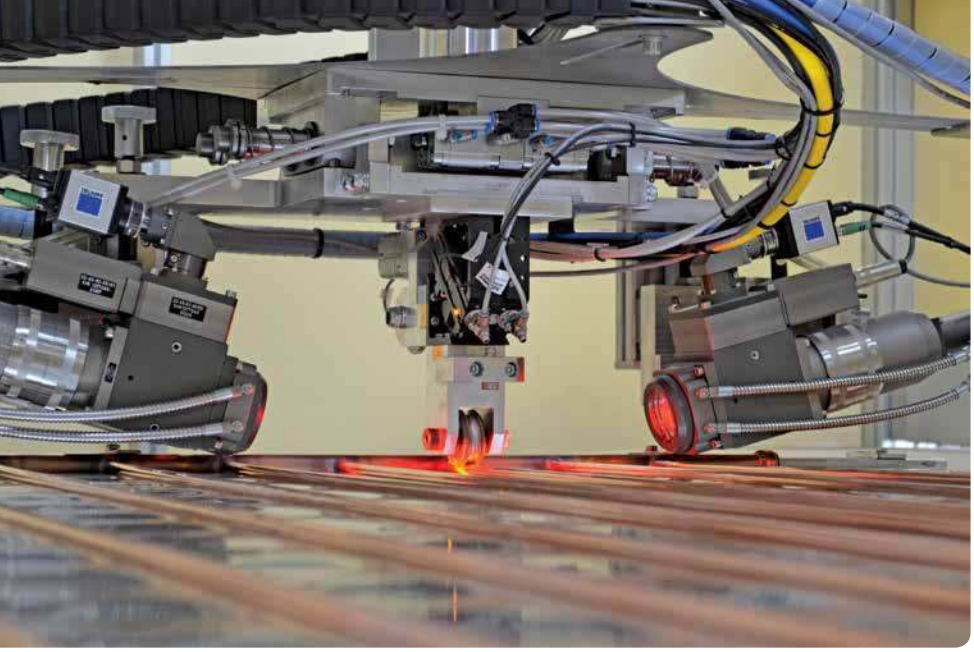
**Dünyada hangi ülkelerde Solimpeks'in güneş kollektörleri kullanılıyor? Dağıtım ağlarınızı nasıl koordine ettiniz?**

Bugün sektörümüzde Avrupa merkezli rakiplerimizi geride bırakarak güçlü dağıtım ağımız ve Solimpeks ismiyle kurduğumuz yerel şirketler kanalıyla Vietnam'dan Şili'ye, Reunion Adası'ndan Guadeloupe Adası'na kadar birçok noktaya enerji dağıtıyoruz. 2010'da kurduğumuz Sevilla merkezli Solimpeks S.L. ile 7 yıl içerisinde

"17 YILDA 80'İN ÜZERİNDE ÜLKEDE, YÜZ BİNLERCE EVİN GÜNEŞ ENERJİSİ İHTİYACINI KARŞILADIK. 1 MİLYON 500 BİN TON KARBONDİOKSİT SALIMI GERÇEKLEŞMEDEN ENERJİ ÜRETİLMESİNE VESİLE OLDUK. ÜRETTİĞİMİZ YÜKSEK VERİMLİ GÜNEŞ KOLLEKTÖRLERİ, METREKARE BAŞINA YILLIK ORTALAMA 155 KG KARBONDİOKSİT SALINIMINA ENGEL OLUYOR"

## "TÜRKİYE GİBİ BİR GÜNEŞ ÜLKESİNDE KAZANIMLAR ÜST SEVİYEYE ÇIKIYOR"

Solimpeks Genel Müdürü Mehmet Emin Keçeciler'e doğalgaz yerine güneş enerjisi kullanılmasının nasıl bir avantaj yarattığını sorduk ve şu yanıtı aldık: "Güneş enerjisi diğer yenilenebilir enerji sistemlerine nazaran sadece Türkiye'de değil, dünyada da pahalı olan bir enerji kaynağı… Bu sebeple az zamanda çok verim alınacak ürün grupları ve bunların geliştirilmesi üzerine daha çok yoğunlaşılıyor. Güneş enerjisi bilindiği üzere temiz enerjidir. Bitmek bilmeyen bir enerji kaynağından sıcak su elde ediyor, ısıtma-soğutma gerçekleştiriyor ve elektrik üretebiliyorsunuz. Özellikle Türkiye gibi bir güneş ülkesinde, bu kazanımlar üst seviyeye çıkıyor. Bu sebeple doğalgaz ve diğer enerji kaynaklarına nazaran güneş enerjisi kişiye tükenmeyen hatta kazandıran bir avantaj sunmuş oluyor. Doğalgaz kullanan kişi, kurduracağı güneş enerjisi paket sistem ya da ısı pompası ile ekonomisine katkı sağlayacak ve aynı zamanda doğalgaz kullanımını da azaltacak."



"SOLİMPEKS AKADEMİ ARACILIĞI İLE TÜRKİYE'DE 400'E YAKIN BAYİMİZE EĞİTİM VERİYORUZ. EĞİTİMLER SAYESİNDE BAYİLERİMİZ SU ISITMA VE ELEKTRİK ÜRETİMİNE EK OLARAK ISITMA-SOĞUTMA VE HİBRİT KULLANIM ÜZERİNE BİLGİ SAHİBİ OLUYOR. TÜRKİYE'DE 400'ÜN ÜZERİNDE SATIŞ NOKTAMIZ BULUNUYOR"

İspanya'da yüzde 40 payına ulaşarak pazar lideri olduk. Nispeten daha zor bir pazar olan Almanya'da yine 2010 yılında kurduğumuz Solimpeks GmbH ile önümüzdeki yıllarda pazar liderliğini hedefliyoruz. Almanya'da güneş kollektörlerimiz, Ticaret ve İhracat Federal Bürosu (BAFA) tarafından kalite onayı ve desteği aldı. Bu çerçevede Solimpeks güneş kollektörlerini kullanan aileler, metrekare başına 140 Euro destek alıyor. Buna benzer faaliyetlerle hem ihracatımızı artırıyor hem de gittiğimiz ülkelerde markalaşmaya çalışıyoruz.

**Hangi ülkelerin farklı sorunlarına çözüm oluyorsunuz? Örneğin, Yemen'de zor şartlarda yaşayan bireylerin ihtiyacı olan su, elektrik olmadığı için güneş enerjisiyle sağlanıyor. Bu kuyularda da Solimpeks ürünleri kullanılıyor. Buna benzer farklı projeleriniz var mı?**

Avrupa'da hem solar termale hem de solar panele devlet teşviki olan yerlerde hibrit ürünümüz ile hizmet veriyoruz. Çatı alanı küçük olan ama hem su ısıtma hem de elektrik üretimine ihtiyacı olan yerlerde, bu ürünümüz ile ihtiyaca cevap veriyoruz. Bazı ülkelerde enerji bakanlıklarına güneş enerjisi ile ilgili danışmanlıklar gerçekleştirdik. Kenya'da ve Özbekistan'da know-how transferlerimiz oldu. Ürünlerimiz 3000 paskaldan yüksek rüzgar yüküne dayanıklı. Bu nedenle Fransız adaları olan Reunion, Mauritius, Martinique, Dominica gibi adalarda faaliyetlerimiz çok güçlü. Dolayısıyla Dom/Tom adalarında da pazar lideri konumundayız. Geçen yıl Antalya'nın Elmalı ilçesi Akbağlar mevkiinde sıra dışı bir projeye imza attık. Bu projeyi farklı kılan 30 derece eğime sahip, bir insanın bile durmakta zorlanacağı bir alanda kurulum yapmış olmamızdı. Santrali devreye aldıktan sonra elde ettiğimiz verim çok yüksek. Günlük ortalama 8-9 MW'lık bir elektrik üretimi gerçekleşiyor. Burada Panasonic panellerinin verimliliği de yadsınamaz. 65-70 bin metrekare alanda kurulu projemiz, güneşlenme süresinin çok iyi ama uygulamaların zor olduğu bir bölgede yer alıyor. Bu proje, Avrupa'da da bu alanda kurulan ilk ve en büyük kurulum…

## "TÜRKİYE VE AVRUPA'DAKİ EN UCUZ ÜRÜNÜ DEĞİL, EN KALİTELİ ÜRÜNÜ YAPMAYA VE O KALİTEYE EŞ DEĞER BİR FİYATLA SATMAYA ÇALIŞIYORUZ"

**Solimpeks'in en çok hangi ürün grupları tercih ediliyor? Bu ürün grupları hedef kitleye ekonomik açıdan ne gibi avantajlar sunuyor?**

Türk halkı ve yatırımcı, değeri satın almasını biliyor. Doğru anlatılırsa, ürünler kaliteliyse ve uzun süre verim ve fayda sağlayacaksa, Türkiye'deki nihai tüketici parayı ikinci plana atıyor. İlk planda kalite ve verimlilik önem kazanıyor. Türkiye ve Avrupa'daki en ucuz ürünü değil, en kaliteli ürünü yapmaya ve o kaliteye eş değer bir fiyatla satmaya çalışıyoruz. Bu nedenle Türkiye'de özellikle sertifikasyon şartı olan, yüksek verim şartı koşan projelerde adımız geçiyor. Biraz daha orta ve üst segmente hitap ediyoruz. Ürün grubu olarak baktığımızda paket sistem olarak adlandırdığımız sistemler hem ihracatta hem de Türkiye pazarında daha çok satılıyor. Kollektör ve tank satışı da eşdeğer ilerliyor. Son zamanlarda ısı pompasına olan ilgi de artmaya başladı. Güneş enerjisi sistemleri hedef kitleye ekonomik açıdan elbette avantajlar sunuyor. Öyle bir kaynak düşünün ki; hem sıcak su elde ediyor hem de ısıtma-soğutmada kullanıyor ama ekstra enerji harcamıyorsunuz. Paket sistemde bulunan tanklarımızdaki su, sürek-

## PASİF EVLERE YÖNELİK ÇALIŞMALARINIZLA NASIL BİR ALGI YARATMAYI HEDEFLİYORSUNUZ?

"Enerjide en önemli olgu, sürdürülebilirlik kavramı. Sürdürülebilirlik de üç ana kritere dayanıyor. Bunlardan birincisi enerjiyi muhafaza etmek. Bu açıdan pasif enerji evi ya da sıfır enerji evlerinde izolasyon çok büyük önem taşıyor. İzolasyonu iyi yapılmamış bir evde sıfır enerji yaratmanız mümkün değil. Diğer unsur ise enerjiyi verimli üretmek. Bu da 'Güneş, rüzgar enerjisinden nasıl en fazla faydalanabiliriz ve bunu en verimli şekilde nasıl üretebiliriz?' konusunu öne çıkarıyor. Uzun yıllar boyunca verimli enerjiyi üretmek gerekiyor. Bu nedenle pasif ev uygulamalarımızda dünyanın en verimli panelini kullanıyoruz ki uzun yıllar verimli bir üretim sağlasın. Sonuncusu ise enerjiyi verimli kullanmak. Enerjiyi üretirsiniz ama doğru kullanmazsanız yine sıfır enerji evi yaratma şansınız yoktur. Pasif ev olarak bu üç ana unsurun bir araya geldiği evlerden bahsediyoruz. Bunların sayısı giderek artmaya başladı."

li devir halinde olduğu için sağlığa da zararı bulunmuyor. Yani, elde edilen sıcak su depoda beklerken siz paslanmaz çelik eşanjörden geçen temiz içme suyu kullanıyorsunuz. Bu açıdan hem sağlıklı hem ekonomik diyebiliriz.

**Türkiye'de güneş enerjisi sistemlerine yönelik ilgi nasıl?**

Türkiye'de güneş enerjisi denilince ilk akla gelen su ısıtması oluyor. Ardından elektrik üretimi ilgi çekiyor. Eskiden çatılarda güneş enerjileri çirkin bir görüntüye sebep olabiliyordu. Fakat şimdi daha estetik ürünlerle bu algı yıkılmaya başlandı. Güneş enerjisine olan ilgi her zaman var. Son kullanıcıyı gelişmelerden haberdar etmek ve doğru ürün kullanımına yönlendirmek açısından Solimpeks Akademi aracılığı ile 400'e yakın bayimize eğitim veriyoruz. Eğitimler sayesinde bayilerimiz su ısıtma ve elektrik üretimine ek olarak ısıtma-soğutma ve hibrit kullanım üzerine bilgi sahibi oluyor. Türkiye'de 400'ün üzerinde satış noktamız bulunuyor.

## 2018 HEDEFİ YAKLAŞIK 200 BİN METREKARE KOLLEKTÖR SATMAK

**2018 yılı kapsamında yeni yatırımlar gündemde mi? Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarınızdan bahseder misiniz?**

2018 yılı içerisinde taleplerin artması ile birlikte yeni lazer makinası alarak üretim kapasitemizi artırdık. 2018 yılı itibariyle ısı pompası üretimine başladık ve bu alanda da üretime yönelik yatırımlar gerçekleştirdik. Ayrıca gelen talepler sonucunda emaye tank olarak bilinen bir ürün grubunun da üretimine başladık. 2017'ye kıyasla 2018'in ilk 6 ayında yüzde 30'luk ciro artışından söz edebiliriz. Ciromuzun yaklaşık yüzde 15'ini, Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına ayırıyoruz. Bu yıl, üretim kapasitemizi artırmak için yeni nesil lazer makineleri ve ısı pompası üretimi çalışmalarına yatırım yapıyoruz. Yeni çıkaracağımız slim kasa Excel marka ürünümüz için de çalışmalarımız devam ediyor.

**2018'de özel olarak hangi projelere odaklandınız? Orta vadeli hedeflerinizi de özetler misiniz?**

Ekonomi Bakanlığı ve KOSGEB için

hazırladığımız iki projemiz bulunuyor. 2018'de yaklaşık 200 bin metrekare kollektör satmayı planlıyoruz. 2019 projeksiyonumuz ise ciro anlamında 2018'den yüzde 20 daha ileri gitmek. Beş yıllık hedeflerimizi ise yılda 1 milyon metrekare satışa ulaşmak ve dünyada pazar lideri olmak olarak özetleyebiliriz. Karbon salınımı olmayan, konforlu bir şekilde ısınan ve serinleyen, enerji için kullanıcısına fatura çıkarmayan ev çözümlerini Türkiye ve dünyada yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

"2017'YE KIYASLA 2018'İN İLK 6 AYINDA YÜZDE 30'LUK CİRO ARTIŞINDAN SÖZ EDEBİLİRİZ. CİROMUZUN YAKLAŞIK YÜZDE 15'İNİ AR-GE VE ÜR-GE ÇALIŞMALARINA AYIRIYORUZ. 2019 PROJEKSİYONUMUZ İSE CİRO ANLAMINDA 2018'DEN YÜZDE 20 DAHA İLERİ GİTMEK"

## ÇATIDA SANTRAL KURULUMU ÇALIŞMALARI HIZLA DEVAM EDİYOR

2008 yılında Solimpeks'in iştiraki olan Seiso Enerji'nin faaliyetleri hakkında da bilgi veren Mehmet Emin Keçeciler; "Seiso Enerji, bireysel ve endüstriyel amaçlı birçok küçük, orta ve büyük ölçekli güneşten elektrik ve ısı üretimi projelerine odaklanıyor. Seiso Enerji, uzman mühendis ve tekniker ekibiyle projelendirmeden ürün tedarikine, mühendislik çözümlerinden anahtar teslim endüstriyel projelere kadar solar panel alanında ihtiyaç duyulan birçok konuda hizmet veriyor. Seiso Enerji uzman kadrosuyla Türkiye, Orta Doğu, Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'nde kamu binaları, sanayi tesisleri, turizm tesisleri, çiftlikler ve konutlar için birçok güneş enerjisi projesi hayata geçiriyor. Antalya'da projelendirilmiş, tedariki yapılmış bir kurulum olan aynı zamanda Meca Solar takip sistemli Korkuteli GES projesini, yine Antalya'da gerçekleştirilen ve yüzde 20 engebeye sahip Elmalı GES projesini, Isparta'da faaliyet gösteren Meyso fabrikasının çatı üstü santrali özel projelerini örnek olarak gösterebiliriz. Son zamanlarda gündemde olan çatıda santral kurulumu çalışmalarının yanı sıra ana (tek) distribütörü olduğumuz Panasonic HIT panelleri; distribütörü olduğumuz Plurawatt paneller ve ABB inverterları ile çalışmalarımız da devam ediyor" diyor.

# TÜKETİCİ BEKLENTİLERİ DİJİTAL HALE GELDİ

DİJİTAL DÖNÜŞÜM, TÜKETİCİ BEKLENTİLERİNİ NASIL ETKİLİYOR? CHATBOTLAR TÜKETİCİLERİN HAYATINDA NASIL BİR ROL OYNUYOR? SOSYAL KANALLAR ALIŞVERİŞİN ÜZERİNDE NE KADAR ETKİLİ OLUYOR?

Teleperformance, müşteri etkileşimine değer katmak, markalar ve müşterileri için yeni fırsatlar yaratmak amacıyla danışmanlık şirketi Praxidia ile gelişmiş araştırma ve analitik hizmetleri sunmaya hazırlanıyor. Praxidia ekibi, markaların müşteri sadakatini artıran unsurları derinlemesine anlamasını sağlarken rakipsiz analizleriyle her seferinde daha değerli ve verimli müşteri etkileşimi gerçekleştirmeyi mümkün kılıyor. "2018 yılı bizim için hem teknolojiye hem de insan kaynağına yaptığımız yatırımları artırdığımız bir yıl oluyor" diyen Teleperformance Türkiye İş Geliştirme ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Uçbağlar ile, e-ticaret sektöründe dijital dönüşümü, chatbot kullanım oranlarını ve sosyal kanalların ilerlemesiyle müşteri memnuniyeti yaklaşımlarını konuştuk...

**▸ E-ticaret sektöründe dijital dönüşümle birlikte tüketici alışkanlıkları ne yönde değişti?**

Alışveriş dijitalleşince, tüketicilerin beklentileri de dijital hale geliyor. Tüketiciler tüm işlemlerini ekran başında yaptıkları bir alışverişin müşteri temsilcisiyle olan iletişimini de aynı kanallarla yapmak istiyor. Bu nedenle bütünleşik çok kanallı, yani 'integrated omnichannel' bir müşteri deneyimi sağlayabilmek her geçen gün daha fazla önem taşıyor. Yani, şirketler için sadece 'telefonun diğer ucunda' olmak yetmiyor: E-postanın, web sayfasının, Facebook Messenger'ın, Twitter DM'in ve başka sosyal ağların da diğer ucunda yer almak, müşterinin her kanaldan kolayca erişebileceği bir kesişim noktasında konumlanmak zorunluluk haline geliyor.

TELEPERFORMANCE TÜRKİYE İŞ GELİŞTİRME VE PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **TOLGA UÇBAĞLAR**

**▸ Chatbot kullanım oranları hakkında neler söylersiniz?**

Yapay zeka ve makine öğrenimi gibi teknolojilerin gelişmesiyle birlikte, chatbot'ların potansiyeli de hızla artıyor. Müşteri deneyimini daha verimli, daha nitelikli hale getirmek için bütünleşik çok kanallı bir stratejinin içine chatbot'ların da eninde sonunda dahil edileceğini öngörmek mümkün. Yapılan çeşitli araştırmalar, chatbot veya sesli asistanların kullanım oranının hızla arttığını gösteriyor. Grand View Research tarafından yapılan bir araştırma, chatbot'lar için yalnızca ABD'de 2016 için 190 milyon doların üzerinde bir pazar büyüklüğü olduğunu gösteriyor. 2025 öngörüsü ise 1 milyar 250 milyon dolar olarak belirtiliyor. Bu araştırmanın dikkat çeken sonuçlarından biri de küresel ölçekte son kullanıcıların yaklaşık yüzde 45'inin müşteri hizmetleriyle birincil iletişim olarak chatbot'ları tercih ediyor olması. Dijital doğanlar olarak adlandırdığımız, 2000 ve sonrası doğumlu nesil chatbot, yapay zeka ve diğer pek çok teknolojiyi hayatının bir parçası olarak kullanıyor. Bu da daha geleneksel iletişim süreçlerinde bir beklenti oluşturuyor. Gartner raporunda 2021 yılına kadar şirketlerin yüzde 50'sinde, chatbot geliştirme bütçesinin mobil uygulama geliştirmeye ayrılan bütçeden fazla olacağına dikkat çekiliyor.

"ŞİRKETLER İÇİN SADECE 'TELEFONUN DİĞER UCUNDA' OLMAK YETMİYOR: E-POSTANIN, WEB SAYFASININ, FACEBOOK MESSENGER'IN, TWITTER DM'İN VE BAŞKA SOSYAL AĞLARIN DA DİĞER UCUNDA YER ALMAK, MÜŞTERİNİN HER KANALDAN KOLAYCA ERİŞEBİLECEĞİ BİR KESİŞİM NOKTASINDA KONUMLANMAK ZORUNLULUK HALİNE GELİYOR"

**▸ Sosyal kanalların ve teknolojinin ilerlemesiyle müşteri memnuniyeti yaklaşımları nasıl seyrediyor?**

Sosyal ağlar ve gelişen iletişim teknolojileri, şirketler ve müşterileri arasındaki köprüye yepyeni şeritler ekledi. Teknolojiyle birlikte her iletişim saniyeler mertebesine indi. Facebook gibi platformlarda her şirket sayfasının müşteriye ne kadar sürede döndüğü, adeta bir performans karnesi gibi herkese açık bir şekilde yayımlanıyor. Bu durum da tüketici beklentilerini tümüyle yeniden şekillendiriyor. Müşteri memnuniyetini artık tek bir kanal üzerinden sağlamak mümkün değil. Olağanüstü bir e-posta iletişiminiz vardır, ancak sizi arayan müşterilerinizi telefonda 15 dakika bekletiyor ya da Twitter mesajlarına gerektiği gibi dönüş sağlayamıyorsanız, müşteri memnuniyeti asgari düzeye iniyor. Tüketiciler, şirketleri yapabildiklerine göre değil, yetersiz kaldıkları kanala göre değerlendiriyor. Bu tablo da son kullanıcıya dokunan her şirketin bütünleşik çok kanallı bir müşteri deneyimi yönetim stratejisi geliştirmesini zorunlu kılıyor.

TENDAY

GÖLGELENDİRME SİSTEMLERİ

*45 yıllık tecrübe*

***ZEMİN SİSTEMLERİ • TENTE • PERGOLA***
***CAM SİSTEMLERİ • ASMA GERME • ŞEMSİYE SİSTEMLERİ***
***ZİP PERDE ve STOR • KUBBE ve GAZEBO • TENROOF***

*Ünalan Mahallesi, Baraj Yolu Alt Sokak,*
*No:18 34700 Üsküdar/İstanbul*
*0 216 472 31 22*
*www.tenday.com.tr*

*Tenday, bir Oğuz Metal Markasıdır.*

# "TÜRKİYE'NİN DIGITAL SIGNAGE MARKASIYIZ"

DIGITAL SIGNAGE KONUSUNDA 20 ÜLKEDE, 40 BİNDEN FAZLA EKRANI MÜŞTERİLERİ ADINA YÖNETEN SİSTEM 9, PEK ÇOK SEKTÖRE ÇÖZÜM SUNUYOR. SİSTEM 9 YÖNETİM KURULU BAŞKANI KAAN AKIN, 'GELECEĞİN İŞİ' OLARAK TANIMLADIĞI SİSTEMİN KURUMLARA SAĞLADIĞI KATMA DEĞERE DİKKAT ÇEKİYOR. 2020'YE KADAR 100 MİLYON DOLAR DEĞERİNİ YAKALAMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTEN AKIN, SEKTÖRÜN GELİŞMEYE AÇIK OLDUĞUNU SÖYLÜYOR

Mağaza, restoran, banka, kuaför, fast food veya sinema, kısacası her yerde karşımıza çıkan dijital ekranlar, hem o marka hakkında hem de günlük hayata dair haber ve bilgi veriyor. Yurt dışında 'digital signage' olarak bilinen bu sistemi, Türkiye pazarında 'Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları' adıyla yaygınlaştıran ve isim babası olan Sistem 9, bugün Türkiye dahil 20 ülkede, toplam 40 binden fazla ekranı müşterileri adına yönetiyor. Sistem 9'un kuruluşunu, gelişimi ve gelecek hedeflerini yönetim kurulu başkanı Kaan Akın'dan öğreniyoruz.

## BERBER SALONUNDA BAŞLAYAN DEVRİM

IT geçmişi olan Akın, kariyerinde değişiklik yapma düşüncesiyle dünyayı geziyor. Son olarak Londra'da birkaç gün geçirdikten sonra şehirden ayrılmadan bir berber salonuna giriyor. Aynaların yanlarına yerleştirilen dijital ekranlar ilgisini çekiyor. "İşin içinde hem IT hem de reklam vardı. İstanbul'a döndüm ve o zamanki iş ortağıma konuyu anlattım" diyen Akın, önce kendi berberi ile anlaşarak sistemi kuruyor ve çalıştırmaya başlıyor. Mayıs 2005'te 'Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler' sloganıyla Sistem 9'un temellerini böylece atan Kaan Akın, bir sonraki adımının yatırımcı bulmak olduğunu belirtirken, "Bu sürede iki ortağımız daha oldu. Hedefimiz; seçkin berberlerde ve kuaför salonlarında ayna yanlarına ekranlar kurmak ve buradaki yayınlara markalardan reklam alarak gelir elde etmekti" diyor.

## KURUMSAL İŞ BİRLİĞİ İLK OLARAK BİR BANKA İLE GELİYOR

**▸ Kuaför salonlarına yaptığınız yatırımdan sonra hangi sektöre adım attınız?**

2005 yılında kuaför salonları ve berberlere yaptığımız bu dijital yatırım bize hiç beklemediğimiz bir kapıyı da aralamış oldu. O dönem faaliyette olan Oyak Bank'ın pazarlama yöneticisi, kuaför salonlarından birinde sistemimizi gördü, iletişime geçerek benzer bir yayın sistemini bankalarına taşımamızı istedi. Kısa bir hazırlık sürecinden sonra ilk teklifimizi verdik ve anlaşmayı yaptık. Böylece 'kurumlara özel dijital çözümler' alanında ilk müşterimizi kazandık. Bankanın 100 şubesine kurulum yapıldı ve sistem çalışmaya başladı. O günlerde Türkiye'de internet çok zayıf, ürün yok, çeşit hiç yok. Hatta bu işi yapan başka kimse de yok… Tüm bu eksikliklere rağmen banka bu kez yayınlarının işletmesini de yapmamızı istedi. Sistem çok güzel çalışıyordu. İlk referans kuvvetli ve başarılı olunca talepler gelmeye başladı.

## BİNLERCE ŞUBEYE TEK TUŞLA MESAJ YOLLA!

**▸ Dijital yayın ve bilgilendirme ekranları kurumlara nasıl bir değer katıyor?**

Öncelikle çok şubeli kurumlarda poster, afiş vb. materyallerin dağıtımı, asılması, kontrolü gibi işler ortadan kalkarak tek tuşla yapılan bir işe dönüştü. Bir banka, 2 bin şubesine artık tek tuşla mesajlarını gönderebiliyor. Bir başkası gruplamalar yaparak İstanbul'un iki yakasına, semtlerine veya farklı şehirlere yönelik lokasyon bazlı içerikler yayınlayabiliyor. Firmalar basılı işlerden büyük tasarruf elde ederken dijital ekranlar satışların artmasına da yardımcı oluyor. Bunu da şöyle açıklayabilirim; bir restoranda menuboard'a baktığınızda klasik olan hamburger 5 TL, patates 3 TL yazmak yerine dikkat çekici ve görsel kalitesi yüksek bir prodüksiyon, insanların iştahını daha da açıyor. Veya sinemada, filmin

SİSTEM 9 YÖNETİM KURULU BAŞKANI
**KAAN AKIN**

fragmanı bu ekranlardan daha gişedeyken izlenebiliyor. İşletme sahibinin isteğine bağlı olarak salon önlerindeki ekranlarla anında salonlarda yayınlanan filmlerin değişimi yapılabiliyor. Bunun için ne bir poster değişimi, ne bir operasyon gerekli. Gerçek zamanlı pazarlamada önemli olan; doğru zamanda, doğru müşteriye doğru önerilerle gitmek. Bunun için de tüketiciyi en iyi şekilde anlamanız ve doğru zamanda buna uygun önermelerle müşteriye en hızlı şekilde dokunmanız gerekiyor. Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranlarını kullanarak bilgiyi doğru şekilde harmanlayıp doğru şekilde anlamlandırıp doğru ilişkileri çıkaran kurumlar, müşterilere gerçek zamanlı dokunma konusunda avantaj sağlıyor. Özellikle çok şubeli kurumlar bu yatırımla 1.5 yıl içerisinde kendilerini amorti edebiliyor.

## "TÜM HİZMETLERİ TEK ELDEN VERİYORUZ"

**Sistem 9'un bu alandaki başarısını neye bağlıyorsunuz?**

Yurt dışında katıldığım konferanslardan biliyorum; Avrupa'da ilk 2'deyiz, dünyada da ilk 5'e girer duruma geldik. Sektörün sunduğu teknoloji çok ileri ama kendi hâlâ çok yeni… En önemli yönlerimizden biri çok güzel bir ekibimiz var. Neredeyse kurulduğu günden bu yana ciddi bir özveri ile çalışan çekirdek kadroya sahibiz. Firmamız 9 kişiyle kurulmuştu, şu anda içerde 70'e yakın, dışarıda ise teknik kadroyla 350 kişilik hizmet veren bir yapıya ulaştı. Tüm hizmetleri tek elden ve anahtar teslim veriyoruz. Sistem kuruluyor, geliştirdiğimiz S9Vision yazılımı ile müşteriye özel esnek çözümler üretiliyor, içerikler hazırlanıyor ve yayınlarımız kusursuz yönetiliyor. 81 ilde saha servisleri veriyoruz. Hatta yurt dışı sistem kurulumlarına da destek veriyoruz. Müşterilerimiz aldığı hizmetle ilgili en ufak sorun yaşasa karsılarında tek muhatap Sistem 9'u buluyor. Bütün bu faktörlerin başarımıza etkisi oldu.

## "YATIRIMLARI 'AÇIKHAVA'YA TAŞIDIK"

**Reklam yönünüzü de geliştiriyorsunuz. Bu konuda nasıl yatırımlar yapıyorsunuz?**

Kuaför ve berberlerdeki mecramız yayınlarına hâlâ devam ediyor. Bu mecramızı bizim için bir showroom ve Ar-Ge olarak görüyoruz. Fakat bu alanda tüm yatırımlarımızı artık 'açıkhava'ya taşıdık. Sektöre yepyeni bir giriş yaptık ve LOOK!screens markamızı oluşturduk. Başta İstanbul olmak üzere, İzmir ve Balıkesir gibi şehirlerde büyük LED ekranlarla dijital network oluşturduk ve markalara hizmet vermeye başladık. Bunun yanı sıra Bodrum ve Çeşme gibi yazlık bölgelerde de dijital clp network'lerimizle markaları yazlık bölgelere ulaştırıyoruz. Bu çalışmalarımız da oldukça iyi gidiyor. 2018 yılının ikinci yarısı ile beraber yeni dijital yatırımlarımızı da 'açıkhava' sektörüne kazandırmayı planlıyoruz.

SİSTEM 9 CFO'SU **BERRİN SUSAMIŞ**

## "SEKTÖR, 15 MİLYAR DOLARLIK HACME ULAŞIYOR"

"Sistem 9 olarak yeni projelerle, hedeflerimizi yüzde 30 aşan performansla 2018 yılını başarılı bir şekilde geçiriyoruz. Türkiye'ye yön veren şirketleri müşteri portföyümüze ekleyerek yazılım, Ar-Ge projelerine ve teknolojiye yatırım yapmaya devam ederek şirket değerimizi artırdık. Bu yıl 19'uncusu düzenlenen Bilişim 500-İlk 500 Bilişim Şirketi araştırma sonuçlarına göre Sistem Entegratörü Görüntü ve Ses Sistemleri Kategori birincisi olduk. Pazar lideri olarak 2018 ve 2019 yılları için ise 2017 yılında olduğu gibi yüzde 30 büyümeye paralel olarak hedeflerimizi belirledik. 2018 yılının ilk 6 ayında da bütçenin üstünde bir gerçekleşme yakalamış durumdayız. Faizlerin yükselişi, değişken kurlar ve seçimlerin etkilediği ekonomimizde teknolojinin daha etkin kullanılmasına yönelik yaptığımız yatırımlarımızla ve ürünlerimizle bu süreçten büyüyerek çıkıyoruz. Dünyaya baktığınızda sektör, 15 milyar dolarlık bir hacme ulaşıyor. Nitekim Global Market Insights'ın yaptığı araştırmaya göre, sektörün pazar büyüklüğünün 2020 yılında dünyada 23 milyar doları aşacağı söyleniyor."

# "TEKNOLOJİNİN KASKO POLİÇESİYİZ"

DÜNYADA SİBER SAVAŞ BİTMİYOR. BÜYÜK ÇAPTA DA OLSA KÜÇÜK ÇAPTA DA OLSA MUTLAKA BİR SALDIRIYA UĞRUYOR VE MAĞDUR OLUYORUZ. BAZI NOKTALARDA SİBER GÜVENLİK ŞİRKETLERİNİN ÇÖZÜMLERİ BİLE YETERSİZ KALABİLİYOR. SİBER GÜVENLİĞİN AÇIKLARINA YAMA OLACAK ÇÖZÜMLER ÜRETEN VEEAM'İN ÜLKE MÜDÜRÜ OZAN İNAN İLE KARANLIK DÜNYAYI KONUŞTUK...

**Duygu Sayıner** / duygu.sayiner@platinonline.com

Düne kadar lüks olarak gözüken siber güvenlik, günümüzde firmaların olmazsa olmazı haline geldi. İşin içine dijital dönüşümü katınca da güvenliğin önemi bir kez daha anlaşılıyor. Çünkü yapay zekanın, nesnelerin interneti kavramının çalışabilmesi için güvenli olması gerekiyor. Robotik bir ortama girdiğinizde verimliliğiniz artıyor fakat riskini de düşünüyor musunuz? Bir robota siber saldırı düzenlenirse onu tekrar çalıştırmak mümkün olmuyor. Son zamanlarda yaşanan WannaCry saldırısı da siber savaşın en güzel örneği… Bu atak sırasında dünyadaki en önemli siber güvenlik firmaları bile çaresiz kaldı. Fabrikalar, bankalar ve devlet kuruluşları tüm dünyada çöktü. Veeam de bu tip saldırı durumlarında, sonrasında güvenlik çökerse ne yapılabilir üzerinde çalışan bir firma olarak dikkat çekiyor. "Biz teknolojinin kasko poliçesiyiz" diyen Veeam Ülke Müdürü Ozan İnan, yaptıkları işle ilgili olarak şu benzetmeyi yapıyor: "Biz, siz otomobilinizle kaza yaptıktan sonra hayatta kalacağınıza, otomobilinizi size aynen teslim edeceğimize ve bu olayın travmasını size yaşatmayacağımıza garanti veriyoruz…"

## "HİKAYEMİZİ GÜZEL ANLATTIK"

Veeam, bugün 900 civarında iş ortağıyla 6 bine yakın müşteriye hizmet veriyor. 2 buçuk yıl önce 800 müşteriye sahip olan şirket, aradan geçen zamanda müşteri sayısını 6 bine kadar çıkarmayı başarmış. "Biz hikayemizi güzel anlatmayı başardık"

VEEAM ÜLKE MÜDÜRÜ OZAN İNAN

diyen Ozan İnan, yaptıkları işlerle ilgili şu bilgileri veriyor: "Veeam'in kendine ait bazı patentleri var. O patentler de son dönemlerde popüler olan siber güvenliğin açıklarına yama olacak nitelikte. Bugün şirketimizin piyasadaki bütün büyük firmalarla iş ortaklığı bulunuyor. Bu sebeple adres edebildiğimiz müşteriler bizim için limitsiz. Evlere verdiğimiz hizmetten ücret almıyoruz. Diyelim ki, siz bir bireysiniz ve home-office çalışıyorsunuz. Size fatura kesmiyoruz. Prensibimiz bu ve bundan dolayı da piyasada çok sevilen bir markayız. Üniversiteler ve devlet kurumlarına da esnek davranarak kamu sektöründe de seviliyoruz. Yabancı bir firma olmamıza rağmen çok yerli ve milli davranışlar sergiliyoruz. Bu sebeple tercih edildiğimizi söyleyebilirim. 6 bin müşterimizin hemen hemen hepsi tanınan firmalar. TÜBİTAK, Aselsan, TAI, Roketsan, üniversitelerin yüzde 90'ı, devletin en önemli kurumları, Türkiye'nin en büyük organizasyonları bizim müşterimiz. Neredeyse bütün otomotiv üreticileriyle çalışıyoruz. Silah sanayi ile işinin durması kritik olan kurumlara tamamlayıcı destek olacak çözümler sağlamaya çalışıyoruz."

## ZAMANDA YOLCULUK...

Türkiye'nin yeni sisteminde dijital ofisler kuruluyor. Burada aktif olarak neler yapabilecekleri üzerine yoğunlaştıklarını söyleyen İnan, konuyla ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Siber güvenlik bir kapı. Size şu şekilde açıklayayım: Birisi geliyor, zile basıyor ve siz de delikten bakıyorsunuz. Arkadaşınızın geldiğini görüyorsunuz ve kapıyı açıyorsunuz. Açtığınız anda güvenlik bitiyor. O kişi arkadaşınızın maskesini takmış biri olabilir. Veeam olarak o andan itibaren güvenlik çökerse ne yapabiliriz senaryosu için çalışıyoruz. Dijital dünyadaki sistemlere zamanda yolculuk yaptırıyoruz. Olay anından bir dakika öncesine mesela…"

## 250 MİLYON ZARAR...

Ozan İnan, Türkiye'de hackerların akademik düzeyde olduklarını düşünüyor. Kendisi de bilgisayar mühendisliği okuduğu için hackerların bir kısmını tanıdığını

## MARK ZUCKERBERG VE ELON MUSK NEYİ TARTIŞIYOR?

Bugün Facebook'un CEO'su Mark Zuckerberg ve Tesla'nın CEO'su Elon Musk arasındaki en önemli tartışmanın 'işin içinde yapay zekanın ne kadar olması gerektiği' olduğunu söyleyen Ozan İnan, sözlerini şöyle devam ettiriyor: "Artık üretimde dijital transformasyon var. Kendi kendini yöneten robotik cihazların olması güzel. Ancak akıllara bazı soru işaretleri takılıyor. Mesela, kendi kendine giden otomobiller, bir gün alıp başını kendi kendine gider mi? Kendi kendine giderken o sırada oynayan bir çocuğa çarparsa bunun suçlusu kim? Sigortacılık sisteminde otonom araç diye bir şey var mı? Bu soruların cevabında sistem zincirleme olarak çöküyor. Bu sistemlerin düzgün çalışması lazım ki verimlilik artsın. O düzgün çalışma için de hataların minimize edilmesi gerekiyor. Sistem dediğiniz yüzlerce markadan oluşan bir teknoloji havuzu. Biz Veeam olarak diyoruz ki, 'biz tüm bu markalara kefiliz, kim hata yaparsa yapsın, dakikalar içinde telafi edeceğiz."

"YILLARDIR BU KONUYLA İLGİLİ ÇOK CİDDİ SORUNLAR ÇIKACAĞINI DÜŞÜNEREK HAYATIM BOYUNCA BİR KEZ BİLE FACEBOOK'A GİRMEDİM. BEN BİR BİLGİSAYARCIYIM VE ARKADAŞLARIM BENİMLE BU SEBEPTEN DOLAYI ÇOK DALGA GEÇTİ. FAKAT GÖZDEN KAÇAN ŞÖYLE BİR DURUM VAR; BEN SİZİN PAYLAŞIMLARINIZDAN SİZİN PROFİLİNİZİ ORTAYA ÇIKARABİLİYORUM. ALDIĞINIZ BEĞENİLERDEN SİZİNLE İLGİLİ VERİLER ELDE EDEBİLİYORUM. SON OLARAK SİZİ, SİZDEN DAHA İYİ TANIR HALE GELEBİLİYORUM. ORAYA KONULAN BÜTÜN KİŞİSEL VERİLER BİR GÜN SATILIRSA SİZİN GÜVENLİĞİNİZ İHLAL EDİLİYOR...."

söyleyen Ozan İnan, siber saldırganların profilini şu şekilde çiziyor: "Onlar tamamen güç gösterisi yapıyor. Giderler, bir yeri hacklerler, Türk bayrağını koyarlar ve çıkıp giderler. Bunu profesyonel olarak yapan ülkeler var.

Bugün dünyada siber savaştan söz ediyoruz. Ülkenin illa topla tüfekle savaşa girmesine gerek yok. Bankaları boşaltıyorlar. Geçtiğimiz yıl finans sektöründe siber ataklarla çalınan paranın miktarı 250 milyon dolardan fazla. Türk bankalarından bahsediyorum. Bizim yapmaya çalıştığımız bu tip ataklara reaktif değil, proaktif önlemler almak. Çözümlerimizin içinde analitik zekalar var. Sistemlerde olan olağan dışı hareketleri fark ederek yedeğini alıyor ve yedeğinden geri döndürüyoruz."

### İLK YARI YÜZDE 42 BÜYÜME

Yılın ilk 6 ayında döviz artışından dolayı pek çok şirketin kan ağladığını söyleyen Ozan İnan, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Veeam olarak yılın ilk 6 ayında büyümede dünya birincisi olduk. Bu çeyrek yüzde 42 büyüyerek dünya birinciliğine çıktık. Türkiye olarak Almanya'dan, Fransa'dan, Amerika'dan, Rusya'dan, Hindistan'dan ve Çin'den çok daha fazla büyüdük. Söylemi çok güzel anlattık ve insanları siber güvenliğin bir ihtiyaç olduğuna ikna ettik. Bu büyüme eğrisini ikinci 6 ayda da aynı şekilde bekliyorum. Yüzde 40-50 bir büyüme olacağını tahmin ediyorum."

### "HAYATIM BOYUNCA BİR KERE BİLE FACEBOOK'A GİRMEDİM"

Bu yıl içinde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile gelen yaptırımlar ve müşterilerin gizlilik endişeleri, şirketleri veri güvenliğine odaklanmaya yönlendiriyor. Müşteri gizliliğini garantilemek için var olan güvenlik uygulamaları için veri sahipliğini ve gizlilik haklarını sağlamak yeterli olmayacak. Bu konuya özel bir ilgisi olduğunu belirten Ozan İnan, şu açıklamalarda bulunuyor: "Yıllardır bu konuyla ilgili çok ciddi sorunlar çıkacağını düşünerek hayatım boyunca bir kez bile Facebook'a girmedim. Ben bir bilgisayarcıyım ve arkadaşlarım benimle bu sebepten dolayı çok dalga geçti.

Fakat gözden kaçan şöyle bir durum var; ben sizin paylaşımlarınızdan sizin profilinizi ortaya çıkarabiliyorum. Aldığınız beğenilerden sizinle ilgili veriler elde edebiliyorum. Son olarak sizi, sizden daha iyi tanır hale gelebiliyorum. Oraya konulan bütün kişisel veriler bir gün satılırsa sizin güvenliğiniz ihlal ediliyor. Bunun için Türkiye'de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çıktı. Bu kanun diyor ki, 'verin mi var, derdin var.' Verin varsa eğer bunun bütün sorumlusu sensin. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çok tehlikeli bir konu olduğu için birçok kurumla birlikte çalışıyoruz. O alana yönelik çözümlerimiz de var."

### "İŞİN TANRISI İNSAN OLMALI"

Gelecek ile ilgili olarak Elon Musk ile aynı fikirde olduğunu söyleyen Ozan İnan, öngörülerini şu şekilde paylaşıyor: "Teknolojinin kanunlarının ve kitaplarının çok iyi düzenlenmesi gerektiğini düşünenlerdenim. Yani yapay zeka olmalı fakat machine learning aşamasında kalmalı. Öğrenebilen teknoloji olmalı. Robot anayasası ne der? İnsana zarar vermek yok. Düşünün ben insana zarar vermek yok diyen bir cihazım ve seni korumakla mükellefim. Robotlar sadece analitik düşünür.

Ben bu seviyeye gelmemesi gerektiğine inanıyorum. Evet, verimliliği artırabilirsin, otomatize edebilirsin ancak bunun kurallarının çok sert bir şekilde çizilmesi gerekiyor. Bilgisayar dünyasında nabza göre şerbet veremezsiniz. Bu işin tanrısı insan olmalı."

# FARKLI BİR NETWORK OLUŞTURULACAK

ALGI GRUP CEO'SU VE ÖZEL ÇOCUKLAR EĞİTİM VE DAYANIŞMA DERNEĞİ (ÖÇED) YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI SELİM PARLAK, 22-23 EYLÜL TARİHLERİNDE HALİÇ KONGRE MERKEZİ'NDE İLKİ DÜZENLENECEK OLAN ULUSLARARASI UYGULAMALI DAVRANIŞ ANALİZİ KONFERANSI'NIN (APPLIED BEHAVIOR ANALYSIS/ABA) PSİKOLOGLARDAN ÖZEL EĞİTİMCİLERE, OKUL ÖNCESİ ÖĞRETMENLERİNDEN BEDEN EĞİTİMİ ÖĞRETMENLERİNE, ERGOTERAPİSTLERDEN FİZYOTERAPİSTLERE, PSİKİYATRİSTLERDEN NÖROLOGLARA, AİLELERDEN ÖĞRENCİLERE, YAYINEVLERİNDEN HASTANELERE VE HATTA ÜNİVERSİTELERE KADAR TÜM PAYDAŞLARI BİR ARAYA GETİRECEĞİNİ BELİRTİYOR. ABA KONFERANSI ÇERÇEVESİNDE BİLİMİN ETRAFINDA TOPLANMAK VE TÜRKİYE'DEKİ ÖZEL EĞİTİM SEKTÖRÜNÜN KALİTE ÇITASINI YÜKSELTMEK HEDEFLENİYOR

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

Türkiye'de birincisi düzenlenecek olan Uluslararası Uygulamalı Davranış Analizi Konferansı (Applied Behavior Analysis/ABA), Özel Çocuklar Eğitim ve Dayanışma Derneği (ÖÇED) ile Serenas Organizasyon iş birliğiyle hayata geçecek. Algı Grup CEO'su ve Özel Çocuklar Eğitim ve Dayanışma Derneği (ÖÇED) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selim Parlak ile gelenekselleştirilmesi planlanan ABA Konferansı'nın vizyon ve misyonu hakkında konuştuk.

Applied Behavioral Analyssis (ABA) kavramı, uygulamalı davranış analizi olarak öne çıkıyor. ABA, ABD'de son 20-30 yıldır sadece otizmli çocuklarla gündeme gelip popülerlik kazansa da neredeyse 100 yıla dayanan bir geçmişe sahip. 1913 yılında John Watson ile başlayan ABA çalışmalarının daha sonra Skinner'ın yaptığı bilimsel araştırmalarla geliştirildiği ve pekiştireç, ipucu, şekillendirme, silikleştirme gibi farklı davranış ilkelerinin ortaya çıktığı görülüyor. 1960'larda Lovaas, bu davranış analizi prensiplerini kullanarak öğretim müfredatı ve öğretmen teknikleri geliştirdi ve 'BEN' isimli bir kitap yayınladı. Kitabın özgün adı ise; 'Teaching Developmentally Disabled Children, The ME Book'… ABA yaklaşımının sadece otizmde değil; down sendromu, zihinsel engellilik, Asperger sendromu, davranış bozukluğu, Rett sendromu, gelişim geriliği gibi normalin dışında olan tüm çocukların eğitiminde kullanıldığı dikkat çekiyor.

ALGI GRUP CEO'SU VE ÖZEL ÇOCUKLAR EĞİTİM VE DAYANIŞMA DERNEĞİ (ÖÇED) YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI SELİM PARLAK

## TÜM PAYDAŞLAR BİR ARAYA GELECEK

2003 yılından bu yana özel eğitim sektöründe hizmet veren Algı Grup CEO'su ve Özel Çocuklar Eğitim ve Dayanışma Derneği (ÖÇED) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selim Parlak; İngiltere, Amerika, Kanada, İsrail gibi gelişmiş ülkelerle her zaman iletişim içerisinde olduklarını belirtiyor. Bu ülkelerde yılda en az bir kez ABA toplantısı düzenlendiğini gözlemlediklerini ifade eden Parlak, "Ben de son 3 yıldır böylesine büyük çapta bir organizasyon yapmak istiyordum. En son sosyal medyada dolaşırken 'Filipinler ABA Kongresi'ni görünce, bu fikri artık geciktirmeden hayata geçirmek gerektiğini fark ettim. Ekip arkadaşlarımızla durum değerlendirmesi sonrasında yıllık planımız içine dahil ettik. Konferans çalışmalarına da böylece başlamış olduk. ABA Konferansı çerçevesinde

"YURT DIŞINDAN KATILACAK 7 KİŞİ ABD, KANADA VE İNGİLTERE MODELİNİ MASAYA YATIRACAK. YURT İÇİNDEN İSE 5 PROFESÖR DOKTOR, 2 UZMAN DOKTOR VE 7 ÖNEMLİ İSİM BULUNUYOR..."

**1. ULUSLARARASI UYGULAMALI DAVRANIŞ ANALİZİ KONFERANSI TÜRKİYE**

"ABA KONFERANSI KAPSAMINDA TÜRKİYE'DEKİ ABA UYGULAMALARI MASAYA YATIRILACAK. ZİHİN KURAMI, OTİZMLİ ÇOCUKLARDAKİ YEME BOZUKLUĞU, OTİZM BEYNİ NASIL GELİŞİR VE ÇALIŞIR, RAPOR SÜRECİNDEKİ ÖZEL ÇOCUĞA VE AİLEYE BAKIŞ GİBİ KONULARA DEĞİNİLECEK"

bilimin etrafında toplanarak, öğrenerek ve uygulamaya çalışarak, ülkemizde özel eğitim sektörünün kalite çıtasını yükselteceğiz. Böylece Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olup yurt dışında yaşayan özel gereksinimli çocuk sahibi aileler, gönül rahatlığıyla özel eğitim aldırmak için ülkemize geri gelecek. Böylece sağlık turizmine de katkı sağlamış olacağız. Psikologlardan özel eğitimcilere, okul öncesi öğretmenlerinden beden eğitimi öğretmenlerine, ergoterapistlerden fizyoterapistlere, psikiyatristlerden nörologlara, ailelerden öğrencilere, yayınevlerinden hastanelere ve hatta üniversitelere kadar tüm paydaşları orada görmeyi arzuluyoruz. ABA Konferansı'nın ikincisini Mayıs 2018 ya da Mart 2020 gibi koordine etmeyi planlıyoruz" diyor.

## ABA UYGULAMALARI ANALİZ EDİLECEK

ABA Konferansı'na yurt içi ve yurt dışından 21 önemli konuşmacı katılacak. Parlak, konferansta öne çıkacak konu başlıkları ve konuşmacılar hakkında ise şu açıklamada bulunuyor: "Yurt dışından katılacak 7 kişi ABD, Kanada ve İngiltere modelini masaya yatıracak. Yurt içinden ise 5 profesör doktor, 2 uzman doktor ve 7 önemli isim bulunuyor. Amerika ve Kanada'dan katılacak BCBA uzmanları Nicky Nükte Altıkulaç, Lina Slim, Ling LyTan, Deirdre Muldoon ve Pelin Eraktan'ın yanı sıra Autism Speaks'ten Mike Wasmer, The Dynamic Autism Group'tan yazar Nevin Benal Penny de konuşmacı olarak yer alacak. Türkiye'den ise Nişantaşı Üniversitesi Sanat ve Tasarım Fakültesi Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü'nden Prof. Dr. Hayriyem Zeynep Altan, Baltaş Yönetim Danışmanlık'tan Prof. Dr. Acar Baltaş, Anadolu Üniversitesi Uygulamalı Davranış Analizi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Elif Tekin İftar, Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nden Prof. Dr. Mehmet Barış Korkmaz, İstanbul Çocuk Ergen Psikiyatri Enstitüsü'nden Prof. Dr. Nahit Motavallı Mukaddes, İstanbul Bilim Üniversitesi Öğretim Görevlisi Doç. Dr. Oytun Erbaş gibi değerli konuşmacılar katılacak. Koç Üniversitesi Hastanesi Uzm. Psikiyatrist Doktor Tuba Mutluer'in bulunacağı oturuma ise Nicky Nükte Altıkulaç, Elif Sanal Çalık, ben Selim Parlak, Arzu Gökgöz Tosun ve Merve Şen eşlik edecek. Yurt içinden katılacak diğer konuşmacılar ise uzman psikolog Esra Bilge, Bahçelievler RAM Müdürü Mehmet Hilmi Eren ve Algı ABA Terapi Merkezi'nden Klinik Psikolog Özge Özgeç Gürel olacak. Türkiye'deki ABA uygulamaları masaya yatırılacak. Zihin kuramı, otizmli çocuklardaki yeme bozukluğu, otizm beyni nasıl gelişir ve çalışır, rapor sürecindeki özel çocuğa ve aileye bakış gibi konulara değinilecek. Daha ayrıntılı bilgiye www.abakonferans.org adresinden ulaşılabilir."

### TÜRK İŞ DÜNYASINDA OTİZM ODAKLI FARKLI ÇALIŞMALARA İMZA ATILIYOR MU?

"Türk iş dünyasında görme engelliler, işitme engeller ve özellikle ortopedik engelliler için çok fazla fiziksel ve farkındalık çalışması yapılıyor. Ayrıca down sendromlu çocuklar için de çokça farkındalık çalışması ile birlikte iş dünyasından çeşitli markaların bu çocukların çalışabileceği kafeler açtığını görüyoruz. Fakat otizmli ve zeka geriliği yaşayan bireyler için iş dünyasında pek çalışma yürütülmüyor. Öte yandan Türk iş dünyasında yüksek işlevli ve iletişim becerileri yüksek otizmlilerin, geri hizmetlerde işe alındıkları gözlemleniyor. Fakat diğer engel türlerine göre çok düşük diyebiliriz. Ancak Özel Özel Eğitim Kurumları Derneği İstanbul İl Yönetimi olarak iş birliği içinde olduğumuz bir çalışma var. İstanbul ili rehabilitasyon merkezleri bünyesinde eğitim alan öğrencilerin, 'engelli istihdamı kapsamında' iş sahibi yapılacağı bir data çalışmasına başlanacak. Otizmli çocukları da 'otizm cafe'lerde sadece çay dağıtmanın ötesine taşıyacak, çokuluslu şirketlerin ofis ve büro işlerinde faydalanılacağı bir yapıya büründürmek adına birkaç şirketle randevu mevcut. Bu çalışmaların tamamını benim de kurucusu olduğum Algı Grup'un üye olduğu Özel Özel Eğitim Kurumları Derneği olarak takip edeceğiz."

# "2019 YILI SONUNDA OTEL SAYIMIZ 14 OLACAK"

UZUN YILLAR HİZMET SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN AYG GROUP, YENİ YATIRIMLARINA HIZ VERİYOR. İSTANBUL, BODRUM VE ANTALYA'DAKİ OTELLERİN YANI SIRA ALMANYA'DA DA YATIRIMLARI OLAN ŞİRKET, 2019 YILINDA OTEL SAYISINI 14'E YÜKSELTMEYİ HEDEFLİYOR

İlk kez 1977 yılında Berlin'de küçük bir restoran olarak temelleri atılan AYG Şirketler Grubu, bugün Titanic Hotels markası ile Otel Yatırım ve İşletmeciliği, Hasır Gastronomi Group adı altında Restoran Yatırım ve İşletmeciliği yapıyor. Almanya'da üç adet Beef Grill Club, altı adet Hasır Restoran (Türk Mutfağı), iki Pascarella Restoran (İtalyan mutfağı), üç adet Burger Restoran ve iki adet La Paglia Restoran (İtalyan mutfağı) bulunuyor. Türkiye'de ise 10 otel ve bir golf kulüp işletmesine sahip. Almanya ve İstanbul'daki otellerin şehir oteli, Akdeniz ve Ege'deki otellerin ise resort otel konseptiyle hizmet verdiğini belirten AYG Group-Titanic Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Aygün, yurt içi ve yurt dışında hedefledikleri yeni yatırımları anlatıyor.

**Titanic Hotels, 25'inci yılını kutluyor. Markanın 1993'te İstanbul'da başlayan yolculuğunu anlatabilir misiniz?**

'Hasır Restoran'lardan dolayı yeme-içme alanında zaten hizmet sektöründeydik. Yeme-içme tarafında ulaştığımız hızlı ve başarılı büyümeyi tamamlamak ve bir üst boyuta taşımak için konaklama yani turizmin de içinde olmamız gerektiğine ve bu alanda ilerlemenin doğru olacağına karar verdik. Otelcilik hikayemiz, 1993 yılında İstanbul, Şişli'de 45 odalı butik bir otelle başladı. Turizm yatırımlarına 2000 yılında yine İstanbul'da 100 odalı yeni bir otelle devam ettik. 2003 yılında Antalya'da açtığımız Türkiye'nin ilk konsept otellerinden Titanic Beach Lara'nın gurur verici bir başarı göstermesi sonrası otelcilik ve turizm sektöründe daha da büyümeye ve tüm otelleri Titanic Hotels markası altında toplamaya karar verdik.

AYG GROUP-TITANIC HOTELS YÖNETİM KURULU BAŞKANI **MEHMET AYGÜN**

## "YATAK KAPASİTEMİZ, ALTI BİNE ULAŞTI"

**Grubun çatısı altında hangi bölgelerde, kaç otel bulunuyor? Toplam yatak kapasitesi nedir?**

Temmuzda hizmete giren Titanic Downtown Beyoğlu ile otel sayımız 13'e yükseldi. Resort otellerimizin ikisi Antalya'da, biri Bodrum'da yer alıyor. Berlin'de ise şu an üç otelimiz mevcut. 2019'da Hamburg'ta açılacak dördüncü otelimizle Avrupa'da Türk bayrağını dalgalandırmaya devam edeceğiz. 2019 yılı sonunda toplam otel sayımız 14 olacak. Yatak kapasitemiz ise altı bine ulaştı.

TITANIC DELUXE GOLF BELEK

TITANIC CHAUSSEE BERLİN

**Otellerin müşteri profili nedir?**

Her otelin misafir profili farklı. İstanbul ve Almanya'daki otellerimiz aynı şekilde iş ve tatil odaklı seyahat eden misafirleri ağırlıyor. Akdeniz'de bulunan otellerimiz öncelikle tatil, ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde golf ve belirli dönemlerde ise önde gelen kurumsal markaların toplantı gruplarıyla yerli ve yabancı spor takımlarını ağırlıyor. Bodrum'daki otelimiz de yine tatil için gelen misafirlere ve dönem dönem toplantı gruplarına ev sahipliği yapıyor.

## KONGRELERE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR

**Kongre turizmi olarak hangi otelleriniz öne çıkıyor? Ne gibi olanaklar sağlıyorsunuz?**

Akdeniz Bölgesi'nin en iddialı kongre merkezine sahibiz. Farklı ebatlarda ve fonksiyonel tasarıma sahip toplantı salonları ile iş dünyasının tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Toplantı, konferans, workshop, yönetim seminerleri ve gala yemekleri, özel isteklere göre, ileri teknolojinin sağladığı olanaklar ve üstün bir hizmet anlayışıyla organize ediyoruz. Bugüne kadar birçok ulusal ve uluslararası kongre organizasyonuna ev sahipliği yaptık. Geçtiğimiz günlerde 3'üncü International MICE&Wedding Forum gerçekleşti. Organizasyona 70 farklı ülkeden düğün ve MICE sektörünün en önemli ve üretken 450+ acentesi CEO ve üst düzey yönetici seviyesinde katılım sağlandı. Bunun yanı sıra G20 zirvesi kapsamında B20 etkinliği Titanic Deluxe Golf Belek'te gerçekleşti. İstanbul otellerimiz de aynı şekilde kongre ve toplantı organizasyonlarında ülkemizin önde gelen kurum ve markaları tarafından tercih ediliyor. Her yıl kendi sektörüne damgasını vuran farklı etkinliklere ev sahipliği yapıyoruz. Berlin'deki otellerimizin toplantı salonları da şehrin en fonksiyonel ve ileri düzey teknolojisine sahip. Yıl boyu ulusal birçok organizasyonu ağırlıyoruz. Sunduğumuz en önemli olanakların başında geniş, ferah ve gün ışığı alan farklı ölçülerde ve fonksiyonlarda salonlar geliyor. Ayrıca çok amaçlı fuayeler, ileri teknoloji donanım, etkinlik ve motivasyon alanlarıyla fark yaratıyoruz. Ayrıca çeşitli cafe-break sunumları, zengin açık büfe ve alternatif alakart menüler toplantı grupları için sunduğumuz diğer önemli olanaklar.

**Titanic Deluxe Bodrum'un özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?**

Mayıs 2016'da açılan Titanic Deluxe Bodrum, Güvercinlik'te Pina Yarım Adası'ndan Cennet Koyu'nu seyreden özel bir konumda yer alıyor. Diğer tüm Titanic Otelleri'nde olduğu gibi Bodrum otelimizde de misafirlerimizin konforu ve memnuniyeti için her şeyi en ince ayrıntısına kadar düşündük ve uyguladık. Havalimanına en yakın otel ve konumu itibarıyla doğal liman özelliğine sahip bir noktada bulunuyor. Gerek dekorasyonu gerekse barındırdığı özellikleriyle otelimizin fark yarattığına eminiz. Konaklama alternatiflerinden spor aktivitelerine, SPA'sından çocuk kulübüne, dünya lezzetlerini sunan restoranlarından sınırsız eğlencenin yaşandığı su parklarına kadar tam anlamıyla kusursuz bir tesis oldu. En önemli amacımız misafir memnuniyetini en üst düzeyde tutmak ve sürekliliğini devam ettirmek. Hizmet kalitemizin devamlılığını sağlayarak misafir sadakati oluşturmak en önemli beklentimiz.

**Titanic Downtown Beyoğlu'na yönelik hedeflerinizi özetler misiniz?**

Titanic Downtown Beyoğlu, Türkiye'nin en önemli tarihi ve iş, sanat, eğlencenin kalbi sayılan İstanbul'un merkezi Beyoğlu'nda bulunuyor. Havaalanları, iş ve kongre merkezleri, dünya markalarının yer aldığı alışveriş merkezleri ile eğlence, kültür ve sanat mekanlarına alternatif yollar ve toplu taşıma araçlarıyla kolay ulaşım imkanı sağlıyor. Otel lüks

TITANIC DELUXE BODRUM

ve konforu bir arada barındıran ferah odaların yanı sıra yerel ve dünya mutfaklarından seçkin örnekler barındıran lezzet durakları, tam donanımlı fitness ve SPA merkezi BeFine Sports&SPA, seçkin davet ve toplantılar için son teknolojiyle donatılmış, farklı büyüklükteki altı toplantı ve bir balo salonuna sahip. Hem Türk misafirlere hem turistlere hem de iş dünyasına hizmet etmeyi hedefliyoruz. Toplantı ve balo salonu ile önemli organizasyonlara da ev sahipliği yapmayı amaçlıyoruz.

### "ALMANYA'DA YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK"

Grubumuz hızlı ve istikrarlı bir büyüme stratejisi benimsiyor. 2018 için de aynı şekilde büyümeyi hedefliyoruz. Gerek yurt içinde gerek yurt dışında yeni yatırım planlarımızı oluşturuyoruz. 2020 yılında işletmeye almayı planladığımız Belek'te bir golf oteli projemiz mevcut. Bunun dışında öncelikle Almanya'nın farklı şehirlerinde olmak üzere tüm Avrupa'da yeni otel yatırımları planlıyoruz. Kısa vadede talepler doğrultusunda franchising ve işletme sistemi ile ülke geneline yayılmayı da hedefliyoruz. Bu hedefle birlikte ülkemizin bayrağını yurt dışında daha fazla noktada dalgalandırmak ve yeni yatırımlarımızla yurt içinde istihdam artışı sağlamak en önemli önceliğimizdir. Titanic Hotels markası olarak tüm yatırımlarımızı en önemli lokasyonlarda yapmaya dikkat ediyoruz. Otel, turizm ve eğlence sektöründe, Berlin'de danışmanlık alanında dünya lideri Horward HTL danışmanlık firmasının yaptığı araştırmaya göre Top Ten otel markaları listesinde 2016 yılında dokuzuncu sırada, 2017 yılında ise 10'uncu sırada yer aldık.

AMSTERDAM

BALİ

# GÜVENLİ, HIZLI VE DENEYİM ODAKLI BİR SEYAHAT PLATFORMU

SEYAHAT PLANLAMAYI KOLAY VE KEYİFLİ HALE GETİREREK HEDEF KİTLESİNE HIZLI, BASİT VE TÜM DETAYLARI DÜŞÜNÜLMÜŞ BİR SEYAHAT DENEYİMİ YAŞATAN TRİPOKİ, SEPET UYGULAMASIYLA DİKKAT ÇEKİYOR. TRİPOKİ'Yİ TERCİH EDEN KULLANICILAR, FARKLI SİTELERE YÖNLENDİRİLMEDEN ULAŞIM, KONAKLAMA VE TRANSFER İHTİYAÇLARINI TEK SEPETTE TOPLAMA VE SATIN ALMA ŞANSINA SAHİP...

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

Yeni nesil seyahat platformu olarak yapılanan Tripoki'nin kurucusu Ilgaz Bağlıkaya, çocukluğundan bu yana turizm sektörünün içinde olan bir isim. Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı ve Detur Kurucusu Firuz Bağlıkaya'nın oğlu olan Ilgaz Bağlıkaya, turizm sektörünün kendisine her zaman çok keyifli geldiğini belirtiyor. Barcelona'da Pompeu Fabra Üniversitesi'nin Ekonomi ve İşletme bölümlerinde çift ana dal yapan Bağlıkaya, İspanya'da 3 yıl Mango'da görev yaptı. İstanbul'a döndükten sonra Detur'da çalışmaya başlayan Bağlıkaya, etkinlik biletlemeleriyle ilgili bir yazılım olan Açık Gişe'yi kurdu. Gerçek bir seyahat tutkunu olan Ilgaz Bağlıkaya ile seyahat, deneyim ve teknolojiyi bir araya getirerek 17 Nisan'da faaliyete geçen seyahat platformu Tripoki'nin yeni dönem hedefleri hakkında konuştuk.

"2019'DA 3, SONRASINDA İSE YAKLAŞIK 10 MİLYON ZİYARETÇİYE ULAŞMAYI HEDEFLİYORUZ. ORTA VADEDE İSE ULUSLARARASI SEYAHAT HİZMETİ VEREN LİDER FİRMALARLA REKABET EDEBİLECEK SEVİYEYE ULAŞMAYI HEDEFLİYORUZ"

**Tripoki, turizm sektöründe nasıl bir boşluğu kapatıyor?**

Tripoki, seyahat, deneyim ve teknolojiyi bir araya getiren bir platform. Seyahat ihtiyacı olan kişilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri ürünler sunmak ve bu ürünleri sürekli geliştirmek amacıyla 17 Nisan'da faaliyetlerimize başladık. 300 kişinin üzerinde çalışanı olan Tatil Seyahat A.Ş.'ye bağlı bir grup şirketiyiz. Tripoki markasına hizmet veren ekibi-

TRİPOKİ KURUCUSU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI ILGAZ BAĞLIKAYA

MAKEDONYA-MATKA KANYONU

"EKİBİMİZDEKİ HERKES TURİZM SEKTÖRÜNÜN İÇİNDEN GELİYOR. BU DA BİZİM İÇİN BÜYÜK BİR AVANTAJ. TRİPOKİ OLARAK ASIL FARKIMIZ; SEYAHAT PLANLAMASININ YANINDA 'DENEYİM' SUNUYOR OLUŞUMUZ. BU DENEYİMİ KOLAY VE KEYİFLİ HALE GETİRİYORUZ. BU DOĞRULTUDA SEKTÖRDE İLK KEZ SEPET UYGULAMASINI HAYATA GEÇİRDİK..."

mizde ise 30'un üzerinde kişi çalışıyor. Bu ekibin büyük bölümünü IT ve ürün departmanı çalışanları oluşturuyor. Hedefimiz; deneyim odaklı seyahati yaygınlaştırarak bu alanda akla gelen ilk marka olmak. Ekibimizdeki herkes turizm sektörünün içinden geliyor. Bu da bizim için büyük bir avantaj. Tripoki olarak asıl farkımız; seyahat planlamasının yanında 'deneyim' sunuyor oluşumuz. Bu deneyimi kolay ve keyifli hale getiriyoruz. Bu doğrultuda sektörde ilk kez sepet uygulamasını hayata geçirdik. Yani kullanıcılarımız otel, uçak, araç, tur ve transfer gibi ihtiyaçları olan tüm ürünleri tek bir sepette toplayarak Tripoki üzerinden tek seferde kolayca satın alabiliyor. Ziyaretçilerimize tüm ürünlerini en fazla dokuz olmak üzere diledikleri sayıda taksitlendirme imkanı sunuyoruz. Şu an Türkiye genelinde hizmet veriyoruz. Hedeflerimiz arasında yurt dışına açılmak da bulunuyor. Bunun süresini Türkiye'de elde ettiğimiz başarı belirleyecek. Bu kapsamda yaklaşık 2 yıl sonrasını hedeflediğimizi söyleyebilirim.

**Hedef kitleye ne gibi inovatif ve deneyim odaklı hizmetler sunuluyor?**

Ziyaretçilerimize ihtiyaçlarına ve beklentilerine göre tasarlayabildikleri, farklılaştırılmış ve güvenli bir seyahat deneyimi yaşatıyoruz. Örneğin yurt dışındaki destinasyonlarda düzenlenen etkinlikler için kendi dilimizde hizmet veriyoruz. Henüz ilk yılımızda Sziget, Exit gibi dünya çapında ses getiren festivallere sponsor olduk. Bu yıl Sziget için İstanbul'dan Budapeşte'ye otobüs kaldırarak eğlenceyi henüz yolda başlatıyoruz. Dünyanın en büyük müzik festivalleri arasında yer alan Tomorrowland'den Amerika'daki Burning Man'a kadar yaz aylarında yüksek talep gören festivallere yönelik çalışmalar yapıyor, festival biletinin yanı sıra şehir turları gibi farklı etkinlikleri site üzerinden planlama imkanı sunuyoruz.

**X, Y VE Z KUŞAKLARININ DEĞİŞEN SEYAHAT PLANLAMALARINI GÖZLEMLEDİĞİNİZDE YAŞ VE CİNSİYETE GÖRE NE GİBİ FARKLI SONUÇLAR ÖNE ÇIKIYOR?**

"Genel olarak baktığımızda X Kuşağı tatili daha çok dinleneceği veya deniz, kültür turu gibi keyif aldığı aktiviteleri gerçekleştirebileceği bir zaman dilimi olarak görüyor. Örneğin X Kuşağı'ndan bir kişi yıllarca aynı yerde tatil yapabilir ve bundan keyif alabilir. Y Kuşağı ise deneyim peşinde, üst üste aynı yerde tatilini geçirmek yerine farklı destinasyonlar keşfetmek, festivallere ya da farklı etkinliklere katılmak istiyor. Yabancı dil bilmelerinin de etkisiyle tatillerini yurt dışında geçirmeyi seviyorlar. Z Kuşağı'nın büyük bölümünün tatil planlarında ise henüz aile etkili."

GRANADA

BELGRAD

**Tercihlerin ne yönde değiştiği dikkat çekiyor?**
Farklı kategorilerde birçok ürünümüz var ve her üründeki potansiyelimiz farklılık gösteriyor. Uçak ve otel satışlarının doğal olarak diğer ürünlerin önünde olacağını öngörüyoruz. Ancak festival ve şehirlerdeki özel turlarımıza gösterilen ilgi de her geçen gün artıyor. Örneğin; Belgrad'a giden biri Tesla turunu da satın alıyor veya Odessa'ya gittiğinde dünyanın en büyük yeraltı şehirlerinden birini keşfetmek için Catacombs turuna katılıyor.

**En popüler seyahat rotaları hangileri?**
Avrupa'da senelerdir gelişen Hırvatistan, Sırbistan gibi destinasyonlar bu yıl da ön planda. Dünya Kupası'ndan dolayı Rusya çok ilgi gördü. Bunun etkisi bir süre daha devam edebilir. Türkiye'ye baktığımızda ise İzmir, Bodrum, Dalaman civarındaki destinasyonlar ve özellikle yurt dışından gelen turistlerin tercih ettiği İstanbul ve Kapadokya dikkat çekiyor.

**Yeni nesil seyahat platformlarının nasıl kurgulandığı görülüyor?**
Günümüz turisti için önemli olan şey destinasyon değil, o destinasyonda biriktirdiği anılar. Seyahatin sadece ulaşım ve konaklamadan ibaret olmadığı, seyahatin bir etkinlikle, yaşanılan bir deneyimle anlam bulduğu bir dönem yaşıyoruz. Tripoki de böyle kuruldu ancak şu anda dünya genelinde konuşacak olursak özellikle ana pazarlarda bu tür projelerle öne çıkan bir firma bulunmuyor.

"FARKLI SİTELERE YÖNLENDİRİLMEDEN, UZUN FORMLAR DOLDURMADAN SEPETİNİZDEKİ TÜM ÜRÜNLERİ TEK SEFERDE, 9 TAKSİT İMKANIYLA SATIN ALIYORSUNUZ. HEDEF KİTLEMİZE HIZLI, BASİT VE TÜM DETAYLARI DÜŞÜNÜLMÜŞ BİR SEYAHAT DENEYİMİ YAŞATIYORUZ"

**Dünyada öne çıkan yeni trendler neler?**
Artık Paris'te Eyfel'i görmek gibi klasik ziyaretlerin yanı sıra insanların kendilerini geliştirebildiği, iyi hissedeceği ve farklı deneyimler yaşayacakları turizm planlamaları öne çıkıyor.

**Deneyim sürecini farklılaştıracak ne gibi proje ve hizmetlere odaklanıyorsunuz? 360 derece seyahat planlaması kapsamında imza attığınız yeniliklerden bahseder misiniz?**
Bir örnek üzerinden sistemimizi anlatmak isterim. Yaz tatili için Barcelona'ya gitmek istediğinizi varsayalım. Tarihlerinizin de esnek olduğunu düşünelim. Tripoki.com'u ziyaret ederek 'etkinlik' sekmesini tıklıyorsunuz. 10 Ağustos'ta DGTL Barcelona festivali olduğu dikkatinizi çekti. Festival biletinizi sepetinize ekliyorsunuz. Geriye uçak bileti, konaklama, araç kiralama ve transfer hizmetleri kaldı. Tüm bu hizmetlerden istediklerinizi seçip yine sepetinize ekliyorsunuz. Burada diğer seyahat platformlarına göre fark, Barselona'da ilginizi çeken bir etkinlik bulmanız ve ihtiyacınız olan tüm seyahat ürünlerinizi sepetinize eklemeniz oldu. Farklı sitelere yönlendirilmeden, uzun formlar doldurmadan sepetinizdeki tüm ürünleri tek seferde, 9 taksit imkanıyla satın alıyorsunuz. Hedef kitlemize hızlı, basit ve tüm detayları düşünülmüş bir seyahat deneyimi yaşatıyoruz.

### 2018 PROJEKSİYONUNUZU VE ORTA VADELİ HEDEFLERİNİZİ PAYLAŞIR MISINIZ?

"İlk senemizde 2.5-3 milyon civarında ziyaretçi sayısına ulaşacağımızı öngörüyoruz. Hedefimiz; önümüzdeki 1-2 sene içerisinde, yurt dışı seyahatlerde en çok rezervasyonun yapıldığı lider platform olmak. Bu doğrultuda 2019'da 3, sonrasında ise yaklaşık 10 milyon ziyaretçiye ulaşmayı hedefliyoruz. Orta vadede ise uluslararası seyahat hizmeti veren lider firmalarla rekabet edebilecek seviyeye ulaşmayı hedefliyoruz. Uluslararası rezervasyon alanında birçok rakibimiz var. Bir Türk firması olarak büyük ve köklü firmaların rekabet ettiği bir pazara girme, bizim için iyi bir deneyim olacak."

ci contemporary istanbul

# EYLÜL 20-23 '18

istanbul kongre merkezi
lütfi kırdar rumeli salonu

contemporaryistanbul.com

## CIF DIALOGUES

18 EYLÜL

CI FOUNDATION

## ZİYARET GÜNLERİ

20-23 EYLÜL

ANA SPONSOR

25. yıl | AKBANK SANAT

ORTAK SPONSOR

FERKO

SPONSOR

SOFA HOTEL · TURKEY HOME

RESMİ HAVAYOLU

TURKISH AIRLINES

CO-SPONSOR

Borusan Otomotiv

PLUGIN SPONSORU

SIEMENS Ev Aletleri

DERGİ SPONSORLARI

PLATİN · ALEM

MEDYA SPONSORU

AKSAM

TV SPONSORU

360

RADYO SPONSORU

ALEM FM 89.2

DESTEKLEYENLER

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ · KOSGEB

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

# ‘İNSAN ÇAĞI’NDA KÜRESEL YETENEK YÖNETİMİ STRATEJİLERİ

DÜNYA ÇOK HIZLI BİR DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR. DİJİTALLEŞME, YAPAY ZEKA, BLOCKCHAIN, ENDÜSTRİ 4.0 GİBİ SÜREÇLERİN ETKİSİYLE LİDERLİĞE YÖNELİK BAKIŞ AÇISININ, YETENEK YÖNETİMİ SÜREÇLERİNİN VE KUŞAKLAR ARASI DÜŞÜNCE FARKLILIKLARININ YENİDEN TANIMLANDIĞI BİR DÖNEME GİRDİK. BU YENİ DÖNEM İSE ‘İNSAN ÇAĞI’ OLARAK ÖNE ÇIKIYOR. MERCER TÜRKİYE YAN HAKLAR DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LİDERİ CAN SUNTAY, BU KAPSAMDA GLOBAL İŞ DÜNYASININ İK GÜNDEMİNİ BELİRLEYEN ‘KÜRESEL YETENEK TRENDLERİ ARAŞTIRMASI 2018’İN SONUÇLARINI PLATİN İÇİN ANALİZ EDERKEN, ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMLARINDA ÖNE ÇIKAN YENİLİKÇİ UYGULAMALARI DA PAYLAŞIYOR

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

Küresel çapta iş gücüne yönelik bakış açısının değiştiği, endüstriyel olarak daha hızlı, kaliteli ve verimli hizmet üretebilme imkanlarının keşfedildiği özel bir çağın yani ‘insan çağı’nın içerisindeyiz. Küreselleşmenin önlenemez yükselişi, dijitalleşme, sürekli büyüme ihtiyacı ile birlikte kâr ve yeni piyasalara erişim hırsı, şirketlerin yaşadığı krizler ve devlet yönetiminde karşılaşılan zorluklar, yeni iş modelleriyle değer yargılarının oluşmasını, sosyal sistemlerin ise yeniden tasarlanmasını gündeme getiriyor. Kaynakların kısıtlı olması ise günümüz dünyasında verimlilik arayışını daha da hızlandırarak Endüstri 4.0 sürecinin başlamasına yol açtı. İşletmeler ve yönetim mekanizmaları modernleştikçe, insanlar ve fikirler farklılaştıkça, bağımsız bir şekilde oluşturulacak çalışma koşullarının da etkisiyle ‘insan çağı’ evresi daha da öne çıkıyor. Bugün artık birçok şirkette anlık ödüllendirme, kısa vadeli teşvik programları, performansa dayalı ücretlendirme ve sonuç odaklı yönetim gibi politikalar kullanılıyor. İşveren; hedef odaklı bir çalışma kültürü benimserken, bu amaç doğrultusunda ekip bünyesinde diğerlerine göre daha çok çalışan ve üreten kişileri çok daha farklı bir biçimde ödüllendirmeyi tercih ediyor.

MERCER TÜRKİYE YAN HAKLAR DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LİDERİ CAN SUNTAY

## İLK KEZ 5 KUŞAĞIN BİR ARADA ÇALIŞTIĞI BİR DÖNEM GELİYOR

Mercer Türkiye Yan Haklar Danışmanlık Hizmetleri Lideri Can Suntay’a göre yakında aynı anda 5 farklı kuşağın bir arada çalıştığı iş yerleri olacak. Bu zamana kadar, bir seferde en fazla üç nesil bir araya gelmişti. Bu çok kuşaklı ortam, İK organizasyonlarında çalışan bağlılığı, yetenekleri elde tutmak ve yeni yetenekleri şirkete çekmek açısından farklı bir çeşitlilik sorunu yaratacak. Böylece yöneticiler, daha yenilikçi çözümlere odaklanacak. Suntay’a göre şirketlerin yeni dönem politikalarında karşılaştıkları mali zorluk ve ekonomik koşullar, şirketleri yeni arayışlara sürüklüyor. Yüksek kur, yüksek faiz ve yüksek enflasyon ikliminde şirketler ayakta durup kârlılık seviyelerini ve hedeflerini gerçekleştirmeye çalışırken yetenek savaşında geride kalmamaya, ücret politikalarına yeni nesil uygulamaları adapte etmeye ve çalışanların ihtiyaçlarına yanıt verecek özgün çözümleri hayata geçirmeye çalışıyor. Bu noktada en büyük talebin ise çalışanlardan geldiği gözlemleniyor. Tekdüze sistemlerin yerini çoklu sistemlerin aynı anda yaşadığı genişletilmiş sistemlere bıraktığı dikkat çekiyor. Yöneticilerin geçmişe göre daha sonuç odaklı bir yönetim kabiliyetine sahip olması gerektiğini ifade eden Can Suntay, “Günümüzde ne istediğini net bir şekilde yöneticisine aktarabilen çalışanların sayısı hızla artıyor. Bu durum daha şeffaf, adil ve esnek ödül mekanizmalarının geliştirilmesi açısından son derece önemli. Esnek yan haklar programları, aslında tam da bu boşluğu dolduruyor. Ödül programlarında kişiye özel uygulamaların öne çıkması, yan haklarda da kişiye özel tercihlerin öne çıkmasını sağlıyor” diyor.

"YÖNETİCİLERİN İŞİ GİDEREK ZORLAŞIYOR. ÇÜNKÜ DÜNYA EKONOMİSİNDE İLK KEZ 5 KUŞAĞIN BİR ARADA ÇALIŞTIĞI BİR DÖNEM GELİYOR. EMEKLİLİK YAŞI YÜKSELDİ. 4-5 KUŞAĞIN BİR ARADA OLDUĞU VE FARKLI KONULARDA BİRBİRLERİNİ İKNA ETMEK ZORUNDA KALACAKLARI BİR SÜRECE GİRDİK. BU NOKTADA ESNEKLİK KAVRAMI VE YAN HAKLAR DA DEVREYE GİRİYOR"

## ÇALIŞANLARIN, LİDERLERİN VE İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİCİLERİNİN GÜNDEMİ DEĞİŞTİ

Mercer'in 44 ülkede, 21 farklı sektörde ve 7 bin 648 kişinin katılımıyla gerçekleştirdiği 'Küresel Yetenek Trendleri Araştırması 2018', bu noktada 3 önemli konuyu gündeme getiriyor: İşlerin geleceği, insan faktörü ve dönüşüm… Şirketleri yarına yönelik aksiyon almaya yönelten 5 eğilim ise değişimdeki hız, bir amaç için çalışma, esneklik, yetenek için platform ve içten dışa dijitalleşme olarak özetleniyor. Dolayısıyla liderlerin, çalışanların ve insan kaynakları yöneticilerinin gündemleri de hızla değişiyor. Bu noktada Can Suntay ile iş dünyasında dijitalleşme, yapay zeka, blockchain ve Endüstri 4.0 gibi süreçlerin etkisiyle dönüşen değerler hakkında konuştuk. Bu değerlerin liderleri, çalışanları ve İK altyapısını; yetenek yönetimi, iş süreçleri, esnek yan haklar ve iş modelleri açısından nasıl bir noktaya taşıdığını ise içinde bulunduğumuz 'insan çağı' perspektifinde değerlendirdik.

## BU 10 MADDEYE DİKKAT

CAN SUNTAY, 'KÜRESEL YETENEK TRENDLERİ ARAŞTIRMASI 2018' SONUÇLARINA GÖRE YAKIN GELECEKTE ŞİRKETLERİN ÜST YÖNETİMLERİNİN VE İNSAN KAYNAKLARI UZMANLARININ 10 MADDEYE YATIRIM YAPARAK İLERLEYECEKLERİNİ BELİRTİYOR:

1-İşleri insanlara ve insanları işlere taşıma becerisini geliştirmek.

2-Çalışan deneyimini geliştirmek.

3-Yeni girenlerin daha kısa zamanda daha verimli olmalarını sağlamak.

4-Yetenek süreçlerini basitleştirmek

5-Toplam ödül paketinin daha verimli kullanılmasını sağlamak.

6-Üst yönetimin yedeklenmesinin kuvvetlenmesi, kendini yedekleyebilen liderler yetiştirmek.

7-İş gücünde çeşitlilik ve işi sahiplenmenin iyileştirilmesi.

8-Yeteneğin çekimi için daha iyi araçların kullanılması.

9-Yapıyı yeniden tasarlamak ve işleri daha kaliteli değer yaratabilmek adına yeniden tanımlamak.

10-Çalışanların yeni / değiştirilmiş roller için desteklenmesi / yeniden düzenlenmesi.

"ÖZELLİKLE BATI DÜNYASI İÇİN EN ÖNEMLİ KONULARDAN BİRİ, İNSAN ÇAĞININ ÖNE ÇIKIŞI. YANİ İNSANIN SÜRECİN İÇERİSİNDE OLDUĞU, SÜRECİ SAHİPLENDİĞİ, İŞİNİ SAHİPLENDİĞİ, İNOVASYONA AÇIK OLDUĞU BİR ÇALIŞMA İKLİMİNE DEĞİNİLİYOR. TÜRKİYE, BU KONUDA ÇOK ŞANSLI. ÇÜNKÜ AVRUPA'YA KIYASLA ÇOK DAHA GENÇ BİR NÜFUSA SAHİBİZ. BU KİTLE, DİJİTAL SÜREÇLERLE YAKINDAN BAĞLANTILI... ŞİRKETLERİN BU AVANTAJI KULLANMASI GEREKİYOR"

## 'OUT OF THE BOX' DÜŞÜNME ZAMANI

Endüstri 4.0, yapay zeka, dijitalleşme gibi konuların işletmelerin daha verimli sonuçlar elde etmesini kolaylaştırdığını ifade eden Mercer Türkiye Yan Haklar Danışmanlık Hizmetleri Lideri Can Suntay, hatasız üretim ve kombine çözümlerle iş hayatının çok daha çevik bir yapıya dönüştüğünü dile getiriyor. Yapay zeka süreci ise analitik konulara yatırım yapılan bir dönemin işaretçisi… Yakın gelecekte veri güvenliği ya da veri mühendisliği gibi roller çok daha kıymetli hale gelecek. Suntay, farklı konulardaki trendleri inceleyip bu trendler arasındaki bağlantıyı kurgulayarak sektörler özelinde yeni çözüm önerileri geliştiren birimlerin oluşmasıyla yepyeni yetkinliklerin ortaya çıkacağını vurguluyor. Yöneticilerin yeni dönemde artık 'out of the box' düşünen, değişik fikirler beyan eden, farklı riskleri görebilme yeteneğine sahip ve değişik projeler üretebilen ekiplere ihtiyaç duyduğunu söyleyen Suntay, "Yöneticilerin işi giderek zorlaşıyor. Çünkü dünya ekonomisinde ilk kez 5 kuşağın bir arada çalıştığı bir dönem geliyor. Emeklilik yaşı yükseldi. 4-5 kuşağın bir arada olduğu ve farklı konularda birbirlerini ikna etmek zorunda kalacakları bir sürece girdik. Bu noktada esneklik kavramı ve yan haklar da devreye giriyor" diyor.

## Y VE X KUŞAKLARININ BEKLENTİLERİ SON DERECE FARKLI

Gelecekte daha sosyal şirketlerle karşı karşıya kalacağımızın altını çizen Suntay, "Y Kuşağı'nın şirketlerin nüfusunda aldığı payın yüzde 60-70'lere gelmiş olması, yeni iş yapış şekillerinin oluşmasını sağladı. Y Kuşağı; şirket ve yöneticilerden daha yaratıcı düşünüp aksiyon alabileceği, daha toplumsal ve daha özgür çalışabileceği ortamlar talep ediyor. Kısa sürede daha çok sorumluluk alabilmeyi, kendisini geliştirebileceği ortamların yaratılmasını ve yöneticisinden anlık geri bildirim almayı arzu ediyor. Kariyer odaklı çalışanlar; daha geniş bir katkı yelpazesi ile ödüllendirilmeyi, kariyer koçluğundan faydalanmayı tercih ediyor. Şirket içi farklı pozisyonlarda çalışmayı destekleyen daha kapsayıcı bir çalışma kültürü talep ediliyor. Kariyer odaklı olmayan çalışanlar ise daha çok ücret ve terfi kararlarında daha fazla eşitlik bekliyor. Z Kuşağı ise henüz iş hayatına adapte olmaya çalıştığı bir evrede… Z Kuşağı daha teknoloji odaklı olacak. Şirketlere daha farklı ve yeni İK modelleri getirecekleri, daha net yön belirleyebilen liderler talep edecekleri ve adil-rekabetçi ücret politikalarına yönelecekleri gözlemleniyor. Yetenek yönetiminde öne çıkacak değerleri ise yüksek öz disiplin, sürekli gelişime odaklanmak, öğrenmeye açık olmak, prensiplere bağlılık, mesleki yeterlilik-uzmanlaşmak, manevi olarak gelişmek, cesaret, saygı, kolektivizm, vatanseverlik, hatadan ders çıkarmak ve biriktirerek öğrenmek olarak özetleyebiliriz. Yarının iş dünyası daha iletişime açık ve birbiriyle bağlantılı departmanlardan oluşacak. Bu da beraberinde yeni iş modelleri getirecek. Destek fonksiyonları ortaklaşa kullanılacak. Bölgesel kontrolün de artacağı bir sürecin içerisine girilecek" yorumunda bulunuyor.

## YÖNETİCİLER KENDİ YERLERİNE GEÇEBİLECEK LİDERLER YETİŞTİRMELİ

'Küresel Yetenek Trendleri Araştırması 2018' kapsamında, insan çağına atıfta bulunulduğuna dikkat çeken Can Suntay, "Özellikle batı dünyası için en önemli konulardan biri, insan çağının öne çıkışı… Yani insanın sürecin içerisinde olduğu, süreci sahiplendiği, işini sahiplendiği, inovasyona açık olduğu bir çalışma iklimine değiniliyor. Türkiye, bu konuda çok şanslı. Çünkü Avrupa'ya

kıyasla çok daha genç bir nüfusa sahibiz. Bu kitle, dijital süreçlerle yakından bağlantılı… Şirketlerin bu avantajı kullanması gerekiyor. Dijitalleşmek isteyen şirketler, yeni yeteneklere ve yeni bakış açılarına açık olmalı. Yeni dönemde artık yöneticilerden kendilerini yedeklemeleri ve farklı liderler yetiştirmeleri bekleniyor. Çalışan deneyimi geliştirmek, işe girenlerin yaptıkları işe daha kolay adapte olmalarını sağlamak gibi yeni konular gündeme gelecek. Türkiye açısından bakacak olursak, iş hayatında en çok ihtiyaç duyduğumuz konunun uzmanlaşma olduğunu görüyoruz. Üretim hatları, hızlı tüketim, finans, İK, bankacılık gibi alanlarda son derece iyiyiz. Ama artık farklı alanlarda uzmanlaşmaya ihtiyaç duyuluyor. Süreçleri farklı perspektiflerden değerlendirmek, tekdüzelikten uzak durmak, yeni bakış açıları geliştirmek gerekiyor. Bu bakış açısına sahip liderlerin, kendi ekiplerini de bu vizyon doğrultusunda yapılandırması gerekiyor. Yöneticiler, düşünce özgürlüğü iklimi yaratmalı, karşı tarafa düzenli geribildirim vermeli, kendi seçtiği yolu neden seçtiğini, neden-sonuç ilişkisi çerçevesinde kurgulamalı ve sağlayacağı faydaya odaklanmalı. Bu noktada 2018 ve sonrasında İK yöneticilerinin yeni liderler yetiştirmeye, tüm iş gücünde yetenekler inşa etmeye, üst düzey yetenekleri dışardan çekmeye, çalışanların kariyer gelişimlerini desteklemeye, yüksek potansiyeli tanımlamaya, çalışan bağlılığını artırmaya, yeni girenlerin ilk deneyimlerini geliştirmeye, performans yönetimini optimize etmeye, rekabetçi ücret ve yan haklar geliştirmeye ve şirket bünyesindeki yeteneklerin stratejik noktalarda kullanılmasına yönelik stratejilere odaklanması gerekiyor" diyor.

## İK SÜREÇLERİ NASIL FARKLILAŞACAK?

İK süreçleri açısından bakıldığında her alanda değişim hızının arttığı gözlemleniyor. Daha fazla verimlilik, artan otomasyon, maliyet düşürme, daha hızlı aksiyon alma, artan dijitalleşme, müşteriye daha yakın olma zorunluluğu gibi konular devreye giriyor. Bir amaç için çalışma arzusu ise sağlık ve mutluluk odaklı bir yaşam ile ortak başarı ve yaratıcı bakış açısına atıfta bulunuyor. Esneklik başlığı altında akış içine çalışmak ve dijital hayat biçiminin desteklenmesi, uzaktan çalışma ve akıllı ofisler gibi konu başlıkları gündeme geliyor. Çalışanlar kişiye özel uyarlanmış haklar kapsamında kişisel ve profesyonel gelişimlerinin desteklenmesini bekliyor. Bu noktada yetenekleri çekmek ve elde tutmak giderek güçleşiyor. Kurumlarda içten dışa dijitalleşme ise zorunlu hale geliyor. Yakın gelecekte kişiselleşmiş portalları, mentorluk araçlarını, tele sağlık ve dijital işe yerleştirme uygulamalarını daha sık göreceğiz.

## "İNOVASYON KÜLTÜRÜ BERABERİNDE FARKLI BİR İŞ-YAPIŞ KÜLTÜRÜNÜ GETİRİYOR"

Yapılan araştırma kapsamında yöneticilerin yüzde 96'sının 2018'de yapısal değişiklik yapmayı hedeflediğini dile getiren Can Suntay, sözlerine şöyle

## İLAÇ, TELEKOMÜNİKASYON, İLERİ TEKNOLOJİ VE HIZLI TÜKETİM SEKTÖRLERİ, ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMLARINDA ÇOK DAHA AKTİF

Türkiye'de esnek yan haklara yönelik çalışmalara 10 yıl önce başladıklarını söyleyen Can Suntay, "Bugün yaklaşık 60 bin kişiye ve 70'in üzerinde kuruma bu alanda hizmet veriyoruz. Türkiye'de bir program nezdinde çalışanlara yan haklarda seçim imkanı sağlayan şirket sayısının 100 civarında olduğunu tahmin ediyoruz. Bu programlara geçen şirketlerin daha çok ilaç, ileri teknoloji, telekomünikasyon ve hızlı tüketim sektörlerinde faaliyet gösterdikleri dikkat çekiyor. Ücret ve yan haklar alanında uzmanlaşmanın, şirketler için son derece önemli olduğu bir dönemden geçiyoruz. Türkiye, yan hak uygulamaları açısından geniş bir yelpazeye sahip. Şirket servisi ve araçları, yol yardımları, yemekhane ve yemek kartları, sağlık ve hayat sigortaları, doğum, evlilik, çocuk yardımları gibi… Bugün ise çalışanlar; şirkette sunulmayan ve kendi hayatlarına fayda sağlayabileceğine inandıkları, kanunda yer alan ancak hayata geçirilmemiş kreş yardımları, kurum katkılı BES planları, anne-babayı da kapsayan check-up paketleri, seyahat-tatil seçenekleri, benzin kartları, spor yardımları gibi farklı beklentileri gündeme getirmeye başladı. Bu imkanları esnek yan haklar programları üzerinden sağlayan şirketler bulunuyor. Bu programların yönetiminde şirketlere tavsiye ettiğimiz yönetim modeli ise bir yan haklar komitesi kurarak her sene şirkette sağlanan yan hakların üzerinden geçmek, memnuniyet seviyelerin değerlendirmek ve daha iyisi için geliştirme önerileri sunmak. Bu komitenin gündem maddelerini ise sağlık sigortalarındaki hasar prim oranlarını takip etmek, kullanım alışkanlıklarını izlemek, emeklilik planlarında yatırım için tercih edilen fonların performanslarını takip etmek, devletin teşvik ettiği konuları ve çıkan kanunları analiz etmek ve buna uyumlu olacak şekilde yan haklar politikalarını güncellemek ve geliştirmek, şirkete yeni giren çalışanların şirketin yan haklar politikalarını öğrenmesini sağlamak, düzenli bilgilendirmeler yapmak adına farklı medya kanallarını kullanarak iletişim yapmak gibi konular oluşturmalı" diyor.

"ŞU ANDA TÜRKİYE'DE ESNEK YAN HAKLARA KATILIM, YÜZDE 80 CİVARINDA. BU ORAN, BATI VE DOĞU EKONOMİLERİNİN ÇOK DAHA ÜZERİNDE... BU DURUM ÇALIŞANLARIN, ÇALIŞTIKLARI İKLİMDE KENDİ İSTEKLERİNİ İFADE EDEBİLDİKLERİ, KENDİ İHTİYAÇLARINI KENDİ KAZANÇLARINA GÖRE BELİRLEYECEKLERİ ESNEK YAN HAKLARA GERÇEKTEN ÇOK İHTİYAÇ DUYDUKLARININ ÖNEMLİ BİR GÖSTERGESİ..."

devam ediyor: "Bu kapsamda öncelikle şirketlerin nasıl bir İK potansiyeline sahip olduğu gözlemlenmeli. İnsan kaynakları kabiliyeti ne durumda? Mercer olarak gidilecek yolda kurumların ne gibi yetkinlikler geliştirmeleri gerektiğine yönelik farklı aksiyon önerilerinde bulunuyoruz. Yan haklar, ücret, hiyerarşik yapılanmalar gibi konularda ne gibi iyileştirmeler yapılacağını analiz etmek adına beşeri sermaye yönetimi kabiliyetinin ölçülmesi çalışmalarına imza atılıyor. İnsan kaynaklarına düşen en önemli görev ise bu yoldan yürüyen ve uzmanlaşmaya çalışan genç neslin işe olan bağlılığını yüksek tutmaya çalışmak. Çalışan bağlılığına en çok etki eden faktörler ise ücret ve yan haklar, performans-kariyer yönetimi, liderlik modelleri, yönetici etkinlikleri ve çalışılan şirketin kültürü... İnovasyon kültürü beraberinde farklı bir iş-yapış kültürünü getiriyor. Çalışan bağlılığının mevcut durumda nasıl artırılacağını analiz etmek açısından ise Sirota Online Raporlama Platformu (Sort) çözümü ile danışmanlık veriyoruz. Esnek yan haklara geçiş yaptıktan sonra ücret ve yan haklardan memnuniyetin yüzde 50'lerden yüzde 85'lere çıktığı pek çok farklı yapı tecrübe ettik. Şu anda Türkiye'de esnek yan haklara katılım, yüzde 80 civarında. Bu oran, batı ve doğu ekonomilerinin çok daha üzerinde... Bu durum; çalışanların, çalıştıkları iklimde kendi isteklerini ifade edebildikleri, kendi ihtiyaçlarını, kendi kazançlarına göre belirleyecekleri esnek yan haklara gerçekten çok ihtiyaç duyduklarının önemli bir göstergesi."

## "ŞİRKETLERİN YAN HAKLAR POLİTİKALARINI YENİDEN TASARLAMASI GEREKİYOR"

Geleceğin iş gücünün daha önce hiç olmadığı kadar çok desteğe ihtiyacı olacağını belirten Can Suntay, "İşverenler, çalışanlarını bu değişen zamanlarda gerçekten destekleyecek faydaları düşünmek durumunda kalacak. Örneğin, 10 sene sonra Avrupa'da birçok ülkede, gençlerin ev sahibi olma oranının ciddi oranda düşeceğine dair araştırmalar bulunuyor. Bu da kira ödemek zorunda kalarak yaşaması gerekecek büyük bir iş gücünün olacağının göstergesi... Amerika'da özellikle sağlık sigortalarının fiyatlarındaki inanılmaz yükseliş, çalışanların bu hizmetlere ulaşabilmesi adına destek almasını gerektirecek seviyede. Türkiye'de de benzer eğilimler mevcut. Örneğin; yüksek enflasyon, yüksek faiz ve yüksek kur ortamı harcama eğilimlerini değiştiriyor. Çalışanların ev alma eğilimi geçmiş dönemlerde çokken artık azalıyor. Hastanelerdeki fiyatlar yükseliyor ve bu sağlık sigortalarının fiyatlarını yukarı çekiyor. Sosyal güvenlik sistemindeki harcamalar, yaşlanan nüfus ve enflasyondan yüksek seyreden tıbbi medikal enflasyon; devlet, şirket ve bireyleri farklı alternatifler arayışına sürüklüyor. Yükselen kur ve ithalata olan bağımlılık birçok alanda pahalılık getireceğinden aileler, ekonomik yaşam alternatiflerini araştırarak bu duruma adapte olmaya çalışıyor. Bu nedenle birçok ülkede harcanabilir gelirin, hayat pahalılığı ile birlikte sorgulandığı bir süreçte firmaların da yan haklar politikalarını yeniden tasarlaması gerekiyor" diyor.

## GEÇİCİ POZİSYONLAR YAYGINLAŞABİLİR

Kısa süreli sözleşmelerin yaygınlaştığı, taşeron kadrolaşma ve süresiz iş sözleşmelerinin aksine serbest çalışma ile karakterize edilen belirli süreli iş sözleşmelerinin yaygınlaştığı bir iş ikliminin içerisinde olduğumuzu belirten Suntay,

"ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMLARININ ABD, KANADA, ŞİLİ, MEKSİKA, HOLLANDA, İNGİLTERE, İSPANYA, DANİMARKA, MACARİSTAN, HONG KONG, MALEZYA, SİNGAPUR VE GÜNEY KORE'DE YAYGIN BİR ŞEKİLDE KULLANDILDIĞI DİKKAT ÇEKİYOR. BUNUN EN ÖNEMLİ NEDENİ İSE YAN HAKLARDAKİ KANUNİ TEŞVİKLER VE RAKİPLERE GÖRE DAHA HIZLI BÜYÜYEN EKONOMİLERİ..."

sözlerine şu şekilde devam ediyor: "Eğer böyle giderse geçici pozisyonların yaygınlaştığı ve kuruluşların kısa süreli sözleşmeler için bağımsız çalışanlarla sözleşme yaptığı çalışma ortamlarını daha fazla göreceğiz. Bu da evden çalışma, esnek çalışma modellerinin yaratılması ile birlikte süreklilik arz etmeyen iş yoğunluklarını geçici pozisyonlar yaratıp dışarıdan kiralama modeliyle yönetme eğiliminde olacaklarını gösteriyor."

## BATI VE DOĞU EKONOMİLERİNDE TERCİH EDİLEN UYGULAMALAR

Can Suntay'a göre çalışanların en çok tercih ettiği uygulamaların başında değiş tokuş imkanı geliyor. Örneğin, çalışan daha iyi bir sağlık paketi almak istiyorsa, mevcutta ona sunulan yemek kartı, giyim çeki ya da nakdi yardımların oluşturduğu bir bütün içerisinden, istediğinin miktarını istediği kadar azaltarak, arzu ettiği sağlık paketini alabilme fırsatına sahip oluyor. Esnek yan haklar programlarının getirdiği bir diğer imkan ise ücretten kesinti imkanı ile çalışanların daha geniş bir bütçeyi yan haklara ayırabilmesini sağlamak. Esnek yan haklar programları sayesinde bir çalışan, ücretini aldıktan sonra dışardan istediği bir yerden yapabileceği bir alışverişe göre, kurum içinde ona sunulan indirimli alışveriş imkanlarından ve varsa vergi ve sosyal sigortalar primi muafiyetlerinden faydalanabiliyor. Bu noktada ilgili fiyatların makul olması ve muafiyetlerin tatmin ediciliğinden dolayı çalışanlar ücretlerinin bir kısmını ayırarak, ilgili avantaj ve muafiyetlerden daha fazla faydalanmayı tercih edebiliyor. Örneğin, bireysel olarak alınabilecek bir sağlık sigortası, kurum aracılığıyla sağlandığında ciddi avantajlı fiyatlarla çalışanlara sunulabiliyor. Bu uygulamaların batı ve doğu ekonomilerinde geniş çapta yaygınlık kazandığı dikkat çekiyor. Suntay, esnek yan hakların dünya genelinde daha çok serbest harcanabilir ek bütçelerle yönetildiğini dile getiriyor ve şu yorumda bulunuyor: "En yaygın kullanılan ülkelerin başında ABD, Kanada, Şili, Meksika, Hollanda, İngiltere, İspanya, Danimarka, Macaristan, Malezya, Singapur, Güney Kore ve Hong Kong geliyor. Bu ülkelerde esnek yan hak programlarının yaygınlaşmasını sağlayan etmenler ise yan haklardaki kanuni teşvikler ve rakiplere göre daha hızlı büyüyen ekonomileri."

## ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMINI DESTEKLEYEN YENİ DİNAMİKLER

Can Suntay, esnek yan haklar programlarını destekleyen dinamikleri şöyle özetliyor: "Çalışanların farklı çalışma koşulları, medeni durum ve kazanç seviyesine göre değişen ihtiyaçlarına karşılık verilebilmesi. Yan hakların toplam kazanç paketinin bir parçası olarak iletişiminin yapılması ve politikaların esnetilecek şekilde gözden geçirilmesi. Yan haklar programında olacak değişikliklerin kolay iletişimi. Mevcut maliyetler içerisinde kalacak şekilde çalışanlara yan haklarda değiş-tokuş imkânı verilmesi ve toplam kazanç özeti detaylarının paylaşılması. Ücretten bütçe oluşturarak uygun fiyatlı, vergi avantajlı ve SGK primi muafiyeti olan yan haklardan faydalanma imkanı verilmesi. Rekabette farklılaşmak adına yan haklara yatırım yapmak için çok seçenekli esnek yan haklar programında çalışanların kendilerine ayrılan bütçelerini istedikleri gibi harcamalarına imkan sağlanması."

# Bankkart Combo

## *Seni düşünür o*

Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

**Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!**

Bankkart Combo'yla kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart Combo'nun hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.

*Seni düşünür o*
bankkart
Combo

0850 258 00 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.bankkart.com.tr

Ziraat Bankası

/bankkart

Ziraat Bankası

# NEWLOOK FOR women &men

## bahçeler & stiller

# SONBAHARIN MODAYLA DANSI

**Dalida Özatay Erus** / dalida.ozatay@platinonline.com

**TAKVİMLER SONBAHARI GÖSTERİRKEN DOĞA BİR KEZ DAHA KENDİNİ YENİLEMEK ÜZERE RENKLERİNİ DEĞİŞTİRİYOR. BU DEĞİŞİMİ İZLEMEK İÇİN PARK VE BAHÇELERDE ZAMAN GEÇİRMEYE NE DERSİNİZ? YENİ MEVSİMDE DÜNYANIN ÜNLÜ PARK VE BAHÇELERİNİ SİZLER İÇİN DERLİYORUZ. YOLCULUĞUMUZA AVRUPA'DAKİ PARK VE BAHÇELERDEN BAŞLIYORUZ. PARİS'İN EN BÜYÜK PARKLARINDAN BİRİ OLAN LÜKSEMBURG BAHÇELERİ, 17'NCİ YÜZYILDA KRALİÇE MARIE DE MEDICIS İÇİN YAPTIRILIYOR. BAHÇENİN KÖŞESİNDE BUGÜN FRANSIZ SENATOSU'NA EV SAHİPLİĞİ YAPAN PALAIS DU LUXEMBOURG BULUNUYOR. ARDINDAN LONDRA'DAKİ THE ROSE GARDEN'A GEÇİYORUZ. KRALİÇE MARY'NİN BAHÇESİ OLARAK DA BİLİNEN BAHÇE, 1932'DE HALKA AÇILIYOR. ÜÇÜNCÜ DURAĞIMIZ DANİMARKA-KOPENHAG'DAKİ TIVOLI GARDEN. AÇIK HAVA TİYATROLARI, KAFELERİ VE LUNAPARKI İLE TAM BİR EĞLENCE BAHÇESİ... RÖNESANS'IN DOĞDUĞU FLORANSA'DAYIZ. MEDICI AİLESİ'NİN İKAMET ETTİĞİ BOBOLI BAHÇELERİ, ZİYARETÇİLERİNİ HEYKELLER VE ÇEŞMELERİ İLE AĞIRLIYOR. VE UZAK DOĞU'YA, JAPONYA'YA GİDİYORUZ. TOKYO'NUN EN BÜYÜK VE KUTSAL PARKLARINDAN BİRİ OLAN YOYOGİ PARK'TAYIZ... YOYOGİ'NİN KOCAMAN KUTSAL KAPISINDAN GİRERKEN NE KADAR KÜÇÜK OLDUĞUNUZU HİSSEDİYOR, GÜR DOĞASINDA KAYBOLUYORSUNUZ. DOĞA, İNSANOĞLUNUN EN BÜYÜK ESİN KAYNAĞI OLURKEN MODA DÜNYASI DA DOĞAYLA BERABER HER SEZON KENDİNİ YENİLİYOR. İŞTE BAHÇELERLE ŞEKİLLENEN SONBAHAR STİLLERİ...**

Seni düşünür o
bankkart
Combo

Bankkart Combo *Seni düşünür o*

NEWLOOK FOR women &men *bahceler & stiller*

*the rose garden*

LONDRA

1

3

5

6

2

4

7

1 Gucci 2 Gizia 3 Gucci 4 Aquazzura - Beymen 5 Cartier 6 Fendi 7 Dolce&Gabbana - Beymen

Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

NEWLOOK FOR women &men bahçeler & stiller

# boboli garden

## FLORANSA

1

2

3

4

5

6

7

8

1 Fendi 2 Seiko 3 JW Anderson - Net-a-Porter 4 Caroline Constas - Net-a-Porter 5 Tory Burch-Beymen 6 Gucci 7 Nocturne 8 Cartier

# lüksemburg bahçeleri

## LÜKSEMBURG

1 Ted Baker 2 Fendi 3 Mother Of Pearl - Net-a-Porter 4 Ted Baker 5 Marni Broş 6 Mercedes Salazar - Net-a-Porter 7 Gucci 8 Diptyque

NEWLOOK FOR women &men bahceler & stiller

# tivoli garden
## KOPENHAG

1 Harry Winston 2 Dolce&Gabbana - Beymen 3 Tory Burch 4 Aquazzura - Beymen 5 HDP Blue Spade 6 Ted Baker 7 Erdem for Nars

# yoyogi park
## TOKYO

6

4

7

1

8

2

3

5

9

1 Kutnia 2 Persol 3 Max Factor 4 Vilshenko - Net-a-Porter 5 Aquazzura 6 Lito-Net-a-Porter 7 Maison Francis Kurkdjian 8 Wai Wai-Beymen 9 Fendi

# ÖZGÜN VE KİŞİLİKLİ NOTALARIN BULUŞTUĞU ŞİŞELER

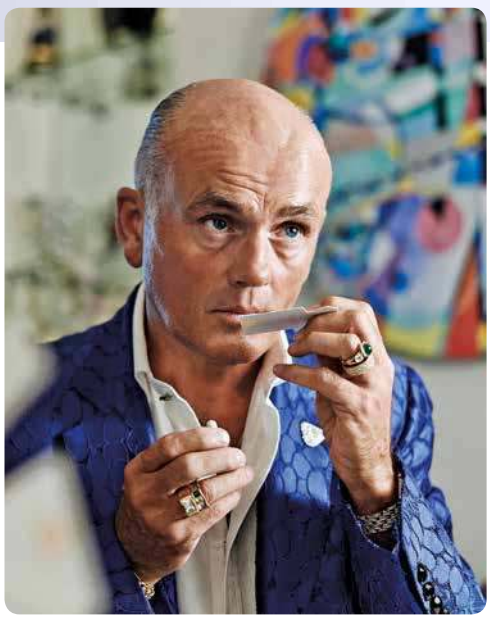
# roja dove

SOYUT, GİZEMLİ VE BİR O KADAR DA GÜÇLÜ BİR GİYSİDİR PARFÜM. BU SİHİRLİ FORMÜLLERİ OLUŞTURMAK İSE AYRICALIKLI BİR KABİLİYET GEREKTİRİR. İNGİLİZ PARFÜM USTASI ROJA DOVE, KENDİSİNE BAHŞEDİLEN BU YETENEĞİN FARKINA ÇOK KÜÇÜK YAŞTA VARIYOR. ONUN İÇİN KOKU DÜNYASI TUTKUYA DÖNÜŞÜRKEN, YARATTIĞI HER FORMÜLLE PARFÜMSEVERLERİN İLGİSİNİ ÇEKİYOR

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

*roja dove*

"İLK KEZ BİR PARFÜMERİ, KENDİ ELİYLE EN İYİ KOKULARI SEÇEBİLİYORDU. BU DURUM DA MARKAYI FENOMENLEŞTİRDİ. ROJA, BEKLENTİMİN ÜZERİNDE BAŞARILI OLMAYA DEVAM EDİYOR"



ROJA PARFUMS CEO'SU ROJA DOVE

YARATIM SÜRECİ, PARFÜMÜN ALTIN ÇAĞINA SAYGILI BİR ŞEKİLDE İLERLİYOR... DOVE, BU YAKLAŞIMI ŞÖYLE AÇIKLIYOR: "O YILLARDA PARFÜMLER, FİNANSAL VE HAMMADDE KISITLAMASI OLMADAN ÜRETİLİRKEN BİR PAZARLAMA KAMPANYASINA DA DAHİL EDİLMİYORDU. ROJA, KULLANICININ DUYGULARINI UYANDIRAN SOFİSTİKE, KALİTELİ VE LÜKS HİSLERİ YANSITIYOR. YANİ BU KOKU, TAŞIYANIN HAYATININ BİR PARÇASI OLMALI"

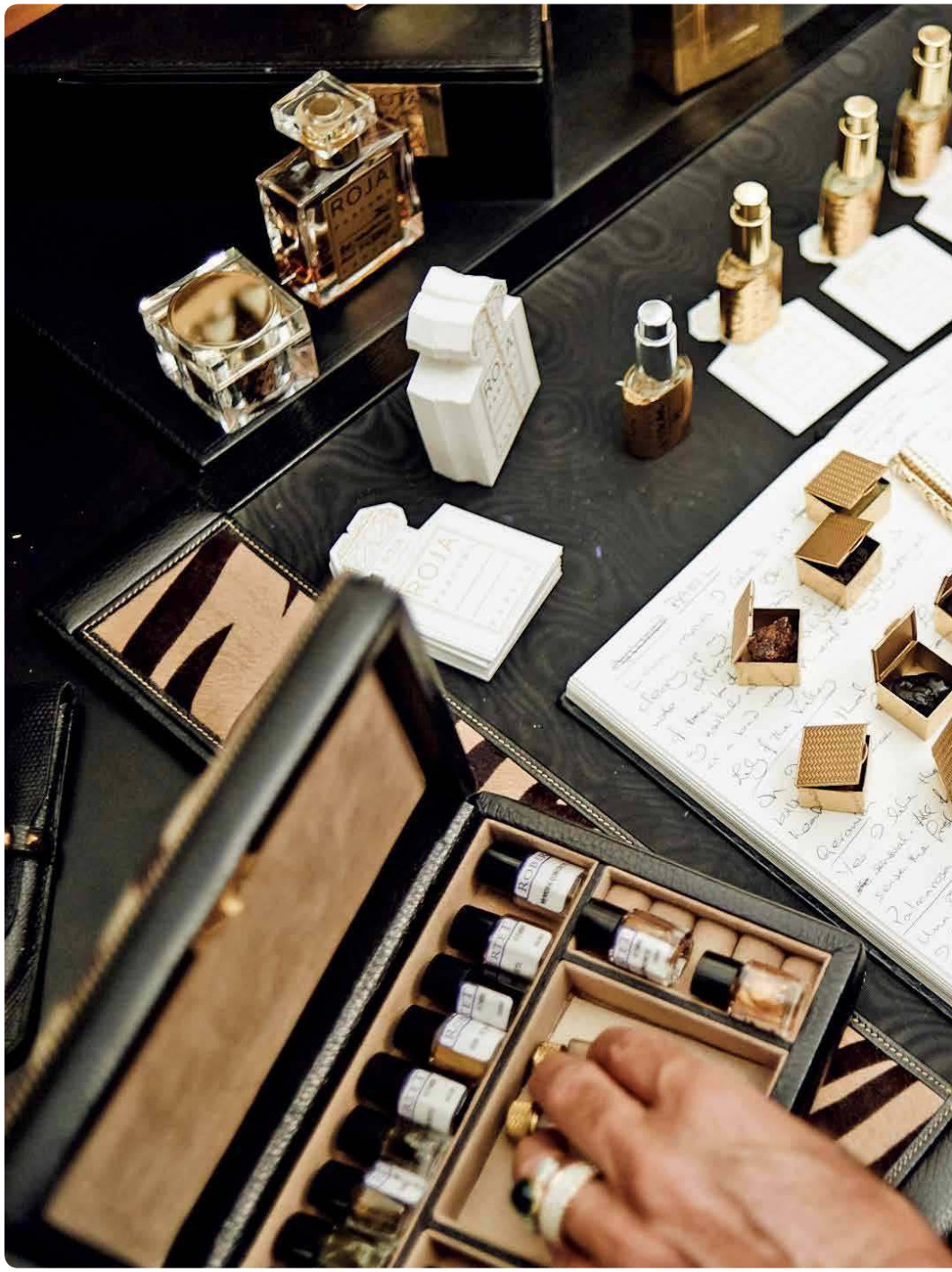
Roja Dove, "Ben kokuyu seçmedim, o beni seçti" diyor. Küçük yaşlarda kokuların dünyasına merak salan Dove, bu ilişkisinin başladığı anı da şöyle anımsıyor: "Bir gece, annemin 'iyi geceler' öpücüğü verdiği sırada ilk kez kokunun gücünü keşfettim. O andan itibaren kokular takıntım oldu. Her parfüm şişesi açıldığında lambadan cin çıkıyormuş gibi hissettim." Çocukluğunda harçlıklarıyla parfüm şişesi satın aldığını anlatan Dove'un koleksiyonculuktan araştırmaya geçmesiyle birlikte parfüme olan ilgisi daha da artıyor. Önce eski bir Fransız parfümevinin iş teklifi ile bu sektöre profesyonel anlamda adım atıyor. Burada 20 yıl çalıştıktan sonra ayrılıyor. Ayrıldığının ertesi günü, Kasım 2001'de kendi şirketini kuruyor. İlk projesi ise bir bağış galası için parfüm yaratmak oluyor. Roja Dove, ortaya bir parfüm şişesi koyuyor ve kazanan için kusursuz bir parfüm yaratacağına söz veriyor. Ortaya çıkan parfüm çok beğenilirken bugün hâlâ üzerinde çalıştığı 'ısmarlama servisi' doğuyor. Ardından 2004 yılında İngiliz Harrods, Dove'a kendi parfümerisini açmasını teklif ediyor.

## HEDEF, KOKU DÜNYASININ HAUTE COUTURE'Ü OLMAK

Parfüm endüstrisinin genelde pret-a-porter şeklinde çalıştığını ifade eden Roja Dove, kendisinin ise koku dünyasının haute couture'ü olmak istediğini belirtiyor. Böylece Roja Dove Haute Parfumerie markası doğuyor. "İlk kez bir parfümeri, kendi eliyle en iyi kokuları seçebiliyordu. Bu durum da markayı fenomenleştirdi. Roja beklentimin üzerinde başarılı olmaya devam ediyor" diyen Roja Dove, kendi adını verdiği markasını ise 2011'de kuruyor. Ancak bu girişimden kısa bir süre önce Dove, yaşadıklarını şöyle özetliyor: "O günlerde, anne ve babamı kaybetme üzüntüsüyle yaşıyordum. Ve hatta bu üzüntülerin üzerinden geldiğimi düşünüyordum. Ama kulağımdaki şu ses beni çok rahatsız ediyordu; 'Ailemin ismi gitgide yok oluyor." Bu düşünceler arasında gezinirken bir

## TÜRK PAZARINDA POZİTİF BAŞLANGIÇ

Roja Dove markası 2018 yılından bu yana Hacker Group bünyesinde Türk pazarında yer alıyor. Roja Dove, "Dünyanın bu kısmında olmaktan heyecanlıyız. Türk müşteri de markamızı kabul ediyor. Türk pazarında pozitif bir başlangıç yaptık" diyor.



akşam yemeğinde arkadaşı tarafından gerçekler yüzüne bir kez daha çarpılıyor: "Hayatını başkalarının işlerini pazarlayarak geçirdin. İnsanları etkiledin. Ama kimse seni tanımıyor. Ne zaman kendi adını duyuracaksın?" Tüm bu gerçekleri kabul eden Roja Dove, markasının yedi yıl sonra başarılı olduğunu belirtirken "Çok şanslı olduğumu düşündüğümde, kendime çimdik atıyorum" diyor.

## HER PARFÜMÜN EN İYİ ŞEKİLDE HİSSEDİLMESİNİ SAĞLIYOR

'Dünyanın en iyi kokuları' sloganlı Roja Dove'un başarılı olmasındaki sır ise en kaliteli hammaddenin seçilmesi… 40 ülkede, 200 lokasyonda parfümseverlere ulaştıklarını belirten Dove, "Markam, kaliteli parfümün simgesi. Çünkü dünyanın en kaliteli hammaddelerini kullanıyoruz. Bunu da parfümerinin altın yıllarına ait tutkuyla yaparken demodelikten uzak olmaya özen gösteriyorum. Yani ileriye bakarken eskiye de saygı gösteriyorum" diyor. Ünlü koku uzmanı; Ar-Ge veya yatırım gibi terimlerin, yaratıcılıktaki esnekliği sınırlandırdığına inanıyor.

## FORMÜL, FRANSA'DA PARFÜME DÖNÜŞÜYOR

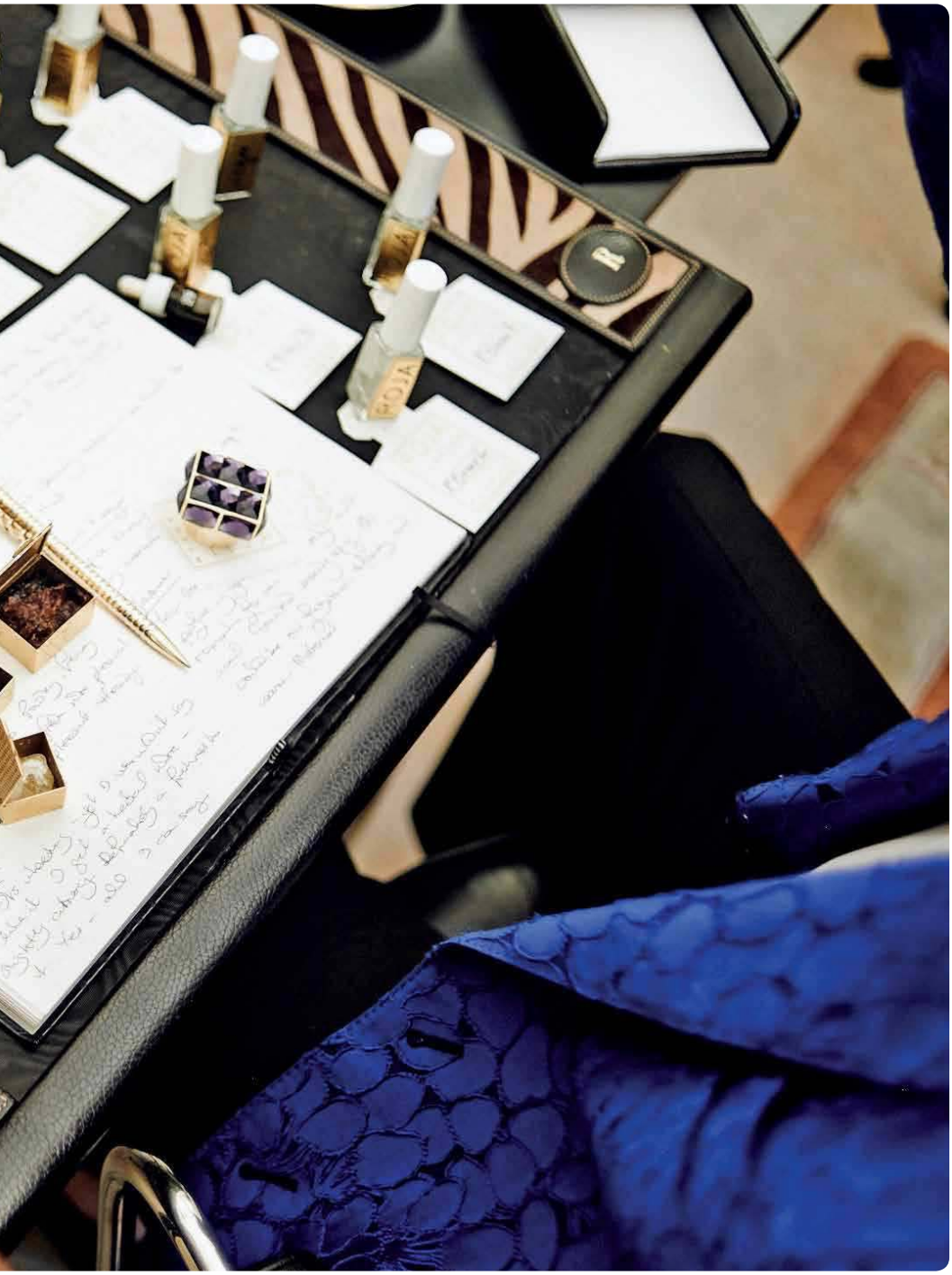
Roja Dove, evinin konforlu, odaklanmış ve kesintisiz ortamında kokularını yaratıyor. Dünyadaki

BUGÜN 40 ÜLKEDE VE 200 LOKASYONDA PARFÜMSEVERLERE ULAŞTIKLARINI BELİRTEN ROJA DOVE, "MARKAM, KALİTELİ PARFÜMÜN SİMGESİ. ÇÜNKÜ DÜNYANIN EN KALİTELİ HAMMADDELERİNİ KULLANIYORUZ. BUNU DA PARFÜMERİNİN ALTIN YILLARINA AİT TUTKUYLA YAPARKEN DEMODELİKTEN UZAK OLMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUM. YANİ İLERİYE BAKARKEN ESKİYE DE SAYGI GÖSTERİYORUM" DİYOR

en iyi yağların referanslarının bulunduğu özel bir şirketle çalışan Dove, buradan seçtiği esansları test ediyor, kokluyor ve farklı notalarla geliştiriyor. Zaman zaman da geriye dönerek yeni bir bakış açısıyla kompozisyonu gözden geçiriyor. Ünlü koku uzmanı, bir koku üzerine 2 veya 3 yıl çalışıyor. Hazır olan formül, Fransa'nın parfüm üretim şehri Grasse'a gönderiliyor. Formül burada parfüme dönüşüyor ve tekrar İngiltere'ye gelerek şişeleniyor.

## ÜRETİM VE SATIŞ GRAFİKLERİ, İÇERİĞE GÖRE DEĞİŞİYOR

Parfümlerin satış grafiklerinin kokudan koku-



ÜNLÜ KOKU UZMANI, BİR KOKU ÜZERİNE 2 VEYA 3 YIL ÇALIŞIYOR. HAZIR OLAN FORMÜL, FRANSA'NIN PARFÜM ÜRETİM ŞEHRİ GRASSE'A GÖNDERİLİYOR. FORMÜL BURADA PARFÜME DÖNÜŞÜYOR VE TEKRAR İNGİLTERE'YE GELEREK ŞİŞELENİYOR

ya değiştiğini belirten Dove, "Mesela Ağustos 2017'de piyasaya çıkan Elysium, çok fazla üretildi. Bu parfüm, 225 Pound'a satılıyor. Bazı ürünleri belli mağazalar için yaptık. Roja isimli parfümü, kendim için yaratmıştım. Çok sevdiğim ve nadir olan malzemeleri kullandığım bu parfümde, altın parçacıkları da bulunuyor. Hatta şişedeki altın, diğer hammaddelerin en ucuzu. Her yıl doğum günüm olan 25 Eylül'de 250 şişe piyasaya çıkıyor" diyor. Roja Dove parfümleri, kristal şişe ambalaj tasarımıyla da dikkat çekiyor. Şişenin üzerindeki etiket ise 18 ayar altından oluşuyor. Aynı altın detay, kapakta da kullanılıyor. Kapakta ayrıca 14 adet Swarovski taş bulunuyor. Bu kapakların bir diğer özelliği ise Dove'un parmağından hiç çıkartmadığı elmas yüzüğü anımsatıyor.

## PARFÜMÜN ÖNCE ADI KONUYOR

"Parfümün ardındaki ilhama gelirsek, genellikle bir isimle başlıyoruz. Bahçede akşamüzeri çayımızı yudumlarken isimler düşünüyoruz. İlgi çekebilecek kokuyu bu ismin etrafında yaratıyoruz. Bazen de bir şeye reaksiyon olarak ortaya çıkıyor. Çok seyahat ettiğim için dünyadaki pek çok güzelliğe maruz kalıyorum. Seyahatler, insanlar, sanat ve edebiyattan esin alıyorum. Tüm bunlar yaratıcılığımı daha da yukarı taşıyor."

# ANADOLU'DAN DÜNYAYA EKLEKTİK BİR MARKA: KUTNİA

İPEKLİ KUMAŞLARIN İLKİ OLAN KUTNU, GÜNCEL TASARIMLARLA YENİDEN YORUMLANIYOR. GAZİANTEP'E ÖZEL BU KUMAŞI, BİR KÜLTÜR MİRASI OLARAK DEĞERLENDİREN JÜLİDE KONUKOĞLU, ÖNCE KUTNU TANITIM GRUBU'NDA YER ALIYOR ARDINDAN DA KUTNİA MARKASINI YARATIYOR

**Dalida Özatay Erus** / dalida.ozatay@platinonline.com

Anadolu'nun geleneksel kumaşlarından kutnu, küllerinden yeniden doğuyor. Kutnuyu bir kültürel miras olarak tanımlayan Jülide Konukoğlu, bu tür değerlerin kuşaktan kuşağa geliştirilerek aktarılması gerektiğine inanıyor. Gaziantep Belediye Başkanı Fatma Şahin, kutnu kumaşının yok olduğunu, usta sayısının azaldığını ve ustalardan sonra oğullarının kutnu ustalığını sürdürmek istemediğini görmesi üzerine 2011 yılında Kutnu Tanıtım Grubu'nu kuruyor. Grubun başkanlık görevini ise Jülide Konukoğlu üstleniyor. Böylece Konukoğlu'nun kutnu kumaşıyla ilgili serüveni başlıyor. Dört yıl boyunca kutnu ustaları ve tasarımcılarla bir araya gelerek kutnu kumaşından neler yapılabileceği üzerine çalışarak ürünler geliştirdiklerini belirten Konukoğlu, "Çeşitli organizasyonlarla kutnuyu dünyaya tanıtmak amacıyla yoğun bir mesai harcadık. Ancak kutnu kumaşının hak ettiği yere gelebilmesi için bu kumaşın folklorik seviyeden çıkarılması, çağdaş beğeniye sunulması, kalıcı talep ve sürdürülebilir bir iş modeli yaratılması ihtiyacı vardı. Bu ihtiyaçlar doğrultusunda 1.5 yıl önce Markam ekibi ile çalışmaya başladık. Dünyada kültür mirası sayılabilecek kumaşları, bugün geldikleri noktayı, başarı ve başarısızlık hikayelerini inceledik. Elde ettiğimiz tespitlerle marka stratejilerimizi ve hedeflerimizi belirledik. Sonunda da Kutnia markası doğdu" diye anlatıyor.

"KUTNİA; ÖZÜNDE KUTNU KUMAŞINI BARINDIRAN, ÖZGÜN MODAYA İLGİSİ OLAN, FARKLI KÜLTÜRLERE MERAKLI KADINLARIN, USTA EMEĞİ İLE ÜRETİLEN, TARİHTEN İZLER TAŞIYAN EKLEKTİK GENLERİ SAYESİNDE HER ORTAMDA HARMONİ SAĞLAYAN, ULAŞILABİLİR VE ZAMANSIZ BİR LÜKS YAŞAM TARZI MARKASI"

## İPEKSİ KUMAŞLARIN EN ESKİSİ

Kutnu kumaşı, 16'ncı yüzyıldan itibaren Gaziantep'te Gaziantepli ustalar tarafından geleneksel kara tezgahlarda dokunuyor. Kutnu kumaşının en önemli özelliği; atkısının pamuk, çözgüsünün ipek floş ipliklerden elde edilen boyuna çizgilerden oluşması. Öyle ki, bu boyuna çizgiler imza niteliği taşıyor. Aynı zamanda sentetik madde içermiyor ve nefes alan bir özelliği bulunuyor. Söküm işleminden çözgüsüne, taharlanmasından dokunmasına tüm aşamalarında birçok ustanın emeği geçiyor. Kutnu kumaşının yaratım aşamalarında ayrı bir zanaatkârlık gerektiğini hatırlatan Konukoğlu, kumaşın tarihçesini şöyle özetliyor: "Literatür taramalarında kutnu kumaşı, ipeksi kumaşların en eskisi olarak geçiyor. Birçok coğrafyaya ulaşmış, Osmanlı döneminde kadın ve erkek giyiminde entarilik, İstanbul gibi büyük kentlerde de döşemelik olarak kullanıl-

KUTNİA CEO'SU JÜLİDE KONUKOĞLU

"KUMAŞLARIN ÜRETİLMESİ YAKLAŞIK 3 AY SÜRÜYOR. KOLEKSİYONUN TAMAMLANMASI DA TOPLAMDA 6 AY GİBİ BİR ZAMAN ALIYOR. TÜM BU SÜREÇ; GAZİANTEP VE İSTANBUL EKİBİMİZ OLMAK ÜZERE TOPLAM 30 KİŞİ TARAFINDAN YÜRÜTÜLÜYOR"

mış. 1900'lerin başlarında Osmanlı Devleti ile ABD arasında imzalanan ticaret anlaşmalarında kutnu alışverişi geçiyor. 1903 yılında İstanbul'a yerleşen Fransız ressam Prétextat Lecomte'un bir dokümanında kutnu kumaşından şöyle bahsediyor: 'Kutnis olarak söz edilir; Avrupa'da benzeri olmayan, ipek veya pamuk, çubuklu, ekoseli; ana renkleri sarı, kırmızı, siyah, beyaz, krem olan kadın elbiseliğidir.' 1567 Osmanlı kayıtlarında da kadın kaftanı yapımında 90 cm boyunda altı bin 500 tellik ipek kutnu dokumalar geçiyor. 18'inci yüzyılda Fransızlar tarafından kutnu kumaşına talepler olduğunu, 1957 yılında İngiliz Kraliyet Ailesi, döşemelik ve perdelik kullanmak üzere iki bin metre kutnu kumaşı siparişi verdiğini biliyoruz." Tüm bu tarihi geçmişin temelinde Kutnia markasını Konukoğlu şöyle tanımlıyor: "Özünde kutnu kumaşını barındıran, özgün modaya ilgili ve farklı kültürlere meraklı kadınların, usta emeği ile üretilen, tarihten izler taşıyan eklektik genleri sayesinde her ortamda harmoni sağlayan, ulaşılabilir ve zamansız bir lüks yaşam tarzı markası..."

## KUMAŞLAR ÜÇ AYDA ÜRETİLİYOR

Kutnia'nın gelişerek yoluna devam etmesi için belirlenen stratejiler doğrultusunda çalışmalar

## EĞİTİMDEN TEKSTİLE

"Ailemiz 5 kuşaktır tekstil sektöründe aktif olarak rol aldığı için benim de tekstil ve tasarımla dolaylı olarak ilişkim vardı diyebilirim ama şahsım adına 17 yıldır eğitim sektörünün içerisindeyim. Özel Sanko Okulları'nın Danışma Kurulu başkanlığını yürütüyorum. Göreve geldiğim günden itibaren okulumuzda eğitim-öğretim kadrolarının kurulmasının yanı sıra işletme kadrolarını da kurulması üzerinde çalıştım. Amacım okulumuzda kurumsallığı oturtmaktı. Eğitim sektöründeyken 4 yıl boyunca Kutnu Tanıtım Grubu başkanlığı görevini yürüttüm. Bugün Özel Sanko Okulları yürüttüğü eğitim programları ile Türkiye'nin önemli okullarından biri haline geldi. Okulumuzdaki görev sürem devam ediyor aynı zamanda Kutnia için de çalışıyorum. Elbette yeni bir marka olan Kutnia markası için daha fazla mesai harcıyorum."

yapılıyor. Hedef kitlenin ihtiyaçları, gelecek sezonun trendleri doğrultusunda ürün portföyü, kanal, fiyat ve iletişim stratejileri belirleniyor. Bu doğrultuda markanın kreatif direktörü Günseli Türkay'a brief veriliyor. Geliştirilen koleksiyonların sunumları ise merkez ofis olarak kullanılan, Antep'in tarihi mimarisini yansıtan Afife Hanım Konağı'nda gerçekleşiyor. Konukoğlu, "Kumaşlarımız Gaziantep'te ustalarımız tarafından dokunuyor, ürünlerimiz en iyi atölyelerde üretiliyor ve İstanbul'daki üretim ofisimizden takibini yapıyoruz. Kumaşların üretilmesi yaklaşık üç ay sürüyor. Koleksiyonun tamamlanması da toplamda altı ay gibi bir zaman alıyor. Tüm bu süreç, Gaziantep ve İstanbul ekibimiz olmak üzere toplam 30 kişi tarafından yürütülüyor" diyor.

## FARKLI TASARIMCILARLA İŞ BİRLİĞİ

Jülide Konukoğlu, "Kutnia ile farklı renklerin ve farklı çizgilerin kullanılarak yarattığı harmoni ile eklektik, dinamik, genç heyecan veren, ulaşılabilir lüks yaşam tarzı sunan bir marka yaratmayı hedefledik. Farklı kültürlere, zanaatkârlıklara merak duyan, değer veren, kendine has duruşu olan dünya vatandaşlarına erişmeyi arzuladık. Ürünlerimizi de bu hedeflerimize uygun olarak geliştirmeye çalışıyoruz. Giyimden ev tekstili ve kişisel aksesuarlara kadar dünya trendlerini yakından takip ediyor, bu trendleri Kutnia markasının kimliği ile yeniden yorumluyoruz. Bünyemizde bir tasarım ekibimiz yok ancak Kutnia tasarımcı iş birliklerine açık bir marka olduğu için şu ana kadar birçok tasarımcı ile bir araya geldik. Örneğin; güncel sanatın genç temsilcilerinden Tuğberk Selçuk'un Zeugma mozaiklerinden ilham alarak geliştirdiği grafik tasarımını Kutnia işçiliği ile birleştirdiğimiz özel bir koleksiyon oluşturduk. Farklı tasarımcılarla iş birliğimiz gelecekte de devam edecek. Kendi kutnu kumaşı koleksiyonumuz, Gaziantep'te aslına sadık kalarak oluşturduğumuz atölyemizde Antepli ustalar tarafından dokunuyor. Bununla birlikte koleksiyonumuzda yer alan Antep işi gömlekler, Antepli kadınların el işçiliğiyle geliştirildi. Koleksiyonlarımızda lokal zanaatkârlıklara yer vermeye devam edeceğiz" diye konuşuyor.

## "YENİ DOKUMA USTALARI YETİŞİYOR"

Kutnia markasının kuruluşundan önce kutnu kumaşının sadece dört usta tarafından dokunduğuna dikkat çeken Jülide Konukoğlu, "Kutnu kumaşında, yeni bir çağ başlattık. Yeni ustalar yetişiyor ve usta sayısı her geçen gün artıyor. Örneğin ekibimizde kutnu kumaşı üzerinde tezini tamamlamış, uzmanlığını almış, kutnu kumaşını geliştirme sürecimizde kıymetli çalışmalara imza atan değerli akademisyenler ve uzmanlar yer alıyor. Tüm bu çalışmalar, kültürel mirasımızın gelecek kuşaklara aktarılması için bir temel oluşturdu. Gelecekte de kutnu kumaşı ustalığının, meslek olarak benimseneceğine ve yeni kuşaklara aktarılacağına inanıyorum" yorumunda bulunuyor.

## HEDEF, GLOBAL MARKA OLMAK

Kutnia, stratejilerini belirlerken dünya markası olma yolunda ilerliyor. Jülide Konukoğlu, "Önümüzdeki iki yıl, odaklandığımız pazar ise Avrupa. Bu pazarda hazır giyim ve ev tekstili koleksiyonumuzla üst segmente hitap eden departman mağazalar, butikler, online satış kanallarına girmek amacıyla showroomlar ve perakende satın alım yöneticileriyle görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Bu yıldan itibaren fuarlara katılmaya başlayacağız. Online mağazacılık kanalımızı, tüketici deneyimini güçlendirmek amacıyla gerekli altyapı çalışmalarını hayata sokuyoruz. Sonraki beş yılda da Uzak Doğu ve ABD pazarlarında online ve offline olarak dünyaya yayılarak global bir marka olmayı amaçlıyoruz. Kutnia başarılı olursa Antep başarılı olur, Anadolu başarılı olur, Türkiye başarılı olur diye düşünüyorum" açıklamasında bulunuyor. Kutnia'nın Gaziantep'te Hışvahan Oteli ve Sanko Park AVM'de olmak üzere iki mağazası bulunuyor. Ayrıca kutnia.com online satış sitesinin yanı sıra Zeugma koleksiyonu ise Midnight Express'te, ev tekstili koleksiyonu da Suadiye ve Zorlu Beymen mağazalarında tüketiciyle buluşuyor.

**40.000+ ekran yönetimi**
20 ülkede hizmet

# SİSTEM 9
# DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI İLE
# KURUMUNUZU GELECEĞE TAŞIYIN!

**Sistem 9'un profesyonel ekran çözümleriyle kurumunuza özel tv kanalına sahip olun, satışlarınızı artırın, kurumsal iletişiminizi güçlendirin.**

## PERAKENDE MAĞAZACILIK, GIDA, BÜYÜK İŞLETMELER, OTELLER, BANKA ŞUBELERİ VE ÜRETİM TESİSLERİNE ÖZEL ÇÖZÜMLERİMİZ

**KURUMSAL TV** | **VIDEO WALL** | **İNTERAKTİF UYGULAMALAR** | **VİTRİN ÖNÜ DİJİTAL POSTER** | **DİJİTAL MENU BOARD** | **LED EKRAN** | **TOPLANTI ODASI VE OTOMASYON SİSTEMLERİ**

**Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları** ile görsellerinizi tek merkezden güncelleyebilir, afiş veya postere dayalı matbaa ile operasyonel maliyetlerinizi ortadan kaldırabilir, satışlarınızı artırabilir ve kurumsal iletişiminizi en üst düzeye taşıyabilirsiniz.

Sistem 9; donanım, yazılım, sistem kurulumu, içerik üretim ve yönetimi, satış sonrası 7/24 teknik servis desteği ile **anahtar teslim çözümlerinin** arkasında, müşterilerinin yanında.

info@sistem9.com | www.sistem9.com | 0212 691 64 00

Sistem9
"Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler"

# DÖNÜŞÜMÜN MERKEZİNDE YÖRESELLİK VAR

GASTRONOMİ SEKTÖRÜ NASIL BİR DÖNÜŞÜMÜN EŞİĞİNDE? YERELDE VE GLOBALDE HANGİ AKIMLARIN ETKİSİ HİSSEDİLİYOR? BİLGİ VE TEKNOLOJİNİN GELENEK VE KÜLTÜRLE YOĞRULDUĞU GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA ŞEFLER, YÖRESELLİKTEN NASIL İLHAM ALIYOR? SEKTÖRÜN GELECEĞİNE YÖN VERECEK KONSEPTLERİ, TÜRKİYE'DE GASTRONOMİ ALANINDA EĞİTİM VEREN KURUMLARIN VİZYONLARI İLE ANALİZ ETTİK. EĞER BU BRANŞTA KARİYER SAHİBİ OLMAK YA DA YENİ BİR BAŞLANGIÇ YAPMAK İSTİYORSANIZ, DENEYİMLİ ŞEF VE AKADEMİSYENLERİN YORUMLARINA KULAK VERMENİZDE FAYDA VAR...

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

## SADELİK, DOĞALLIK, YERELLİK VE ORGANİK TATLAR YÜKSELİŞE GEÇTİ

Bu dünyada lüksten, kariyerden, paradan ya da aşktan vazgeçebiliriz. Peki, ya yemek yemekten? Normal koşullarda varlığımızı devam ettirebilmenin en önemli koşullarından biri, sağlıklı ve dengeli beslenebilmek... Aslında sonsuz bir döngüden ve doğru ihtiyaçlara göre kurgulanırsa daima kâr ettirecek bir iş modelinden bahsediyoruz. Pazarlama stratejistlerinin altını çizdiği deneyim pazarlaması çağının en önemli kurallarından biri de yeni konseptler geliştirmek! Bugün, gastronomi sektöründe öne çıkan en önemli konsept ise yöresele dönüş. Yani dünya mutfaklarında bir öze yöneliş söz konusu... Sadelik, doğallık ve organik tatların yükselişe geçtiği bir dönemdeyiz. Bilgi ve teknoloji; gelenek ve kültürle yoğruluyor. Şefler, geçmişin yöresel tatlarını yeniden keşfediyor ve farklı bir üslupla sil baştan kurguluyor. Gıda ve içecek sektöründe 2016'da başlayan doğal ve sağlıklı atıştırmalıklar trendi, etkisini 2017'de de artırarak devam ettirdi. Özellikle Y Kuşağı'nın daha sağlıklı ve doğal ürünlere yöneldik-

leri gözlemleniyor. Gıda ve içecek sektöründe sağlık ve hedonizm kavramlarının birleşmesiyle, 'healthonism' kavramı öne çıktı. Healthonism de 'yeni doğal' sürecini tetikledi. 2018'den itibaren yıldızı parlayan bir diğer konsept ise 'mood food', yani ruh haline göre paketlenmiş gıdalar. Mood food kavramının öncülerinden biri de Monarch Airlines… Marka, yolcular için daha sakin bir uçak içi deneyim

yaratmak amacıyla ruh halini iyileştiren bir yiyecek mönüsü servis etmeye başladı. Mood Food kutusunda, bağışıklık sistemini güçlendirmek için ekinezya ve meyan kökünden dondurma, yeşil çay ve lavantalı kek ve şişkinliği azaltacak bitkisel çaylar yer alıyor.

## YEŞİL RESTORANLARDAN FOOD TECH GİRİŞİMLERİNE

Tüketiciler artık yedikleri ve içtikleri her şey hakkında çok daha bilinçli. Bu nedenle yeme-içme sektöründe faaliyet gösteren her marka, restoran, şef ya da işletmecinin trendleri doğru okuması gerekiyor. Dünya genelinde yapılan araştırmalar; gastronomi sektörünün yakın gelecekte sağlıklı yemek seçeneklerinden özelleştirilmiş mönülere, restoran zincirlerinin inovatif sipariş, ödeme ve sadakat programlarından gıda atıklarının azaltıldığı yeşil restoranlara, küresel mutfaklardan Z Kuşağı'nın tercihlerine göre kadar farklı başlıklar altında şekilleneceğini gözler önüne seriyor. Örneğin; Seamless, Grubhub gibi farklı restoranlardan sipariş getiren platformlar artacak. Hellofresh gibi tek bir firma tarafından her gün sunulan 10 çeşit yemek seçeneğini eve teslim eden uygulamalar öne çıkacak. Blueapron gibi eve sadece o akşam pişirilecek kadar yemek malzemesi ve tarif gönderimi yapan uygulamalar geliştirilecek. Instacart gibi süpermarkete sizin yerinize alışveriş yapması için birini gönderen uygulamaların yıldızı yükselecek. Etsiz et, kültür eti ya da bilinen adıyla temiz et olarak öne çıkan Mosa Meat gibi food tech girişimlerinin sayısı hızla artacak. Vegan yiyecekler ise yaygınlaşmaya hızla devam edecek. Gurme tema parkların yanı sıra deneyimsel konseptte sunulan tadım mönüleri de popülerliğini artıracak.

### İŞ HAYATINDA ARADIĞINI BULAMAYAN, İÇİNDEKİ YARATICILIĞI DIŞA VURMAK İSTEYEN X VE Y KUŞAĞI TEMSİLCİLERİNİN YENİ KARİYER ROTASI: GASTRONOMİ

Son 10 yıl içerisinde önlenemez bir yükseliş performansı sergileyen gastronomi sektörü, deneyimli ve eğitimli şefleriyle geleneksel yapıya çok daha inovatif bir boyut katıyor. Üniversitelerde arka arkaya gastronomi bölümleri açılıyor. 4 yıllık lisans programlarının yanı sıra 8-12 aylık profesyonel aşçılık ve pastacılık eğitimlerini hem Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) hem de uluslararası sertifikasyon diplomalarıyla veren kuruluşlar, geleceğin şeflerini yetiştiriyor. 4 yıllık lisans bölümlerinde karşılaşılan en önemli problemlerden biri de gerekli altyapıya sahip olmayan kurumlarda pratikten çok teorik odaklı eğitim verilmesi… Geleceğin genç şeflerinin yanı sıra 35 yaş üstü önemli bir kesimin de kariyerine yeme-içme sektöründe devam etme kararı aldığı gözlemleniyor. İş hayatında aradığını bulamayan, içindeki yaratıcılığı dışa vurmak isteyen pek çok X ve Y Kuşağı mensubu; USLA, MSA, Chef's Table gibi kurumların profesyonel eğitimlerine başvuruyor. Kendi restoranını ya da pastanesini açmak isteyen kişilerin ise son dönemde chef & owner eğitimlerine odaklandıkları dikkat çekiyor. Maaşlar ise son derece değişken. Yeni mezun genç şefler 2-3 bin TL arasında maaş alıyor. 5 yıllık bir deneyimin ardından maaşlar, 3-5 bin TL arasında değişiyor. 10-15 senelik bir şef, kendisini sadece mutfakta değil; finans, pazarlama gibi konularda da geliştirerek yönetici seviyesine gelmişse, 10 bin TL'nin üzerinde maaş alabiliyor. Üst sınır için net bir rakam vermek zor. Çünkü sektörde 25-30 bin TL seviyesinde maaş alan executive şefler de bulunuyor. Bu noktadan çıkarak Türkiye'de gastronomi ve aşçılık eğitimi açısından öne çıkan kurumların nasıl bir sistematikle ilerlediğini, dünyada yeme-içme sektörüne hakim olan trendleri ve kariyer olarak şefliği seçen 18-50 yaş arası kitleyi nasıl bir geleceğin beklediğini analiz ettik.

ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ
LE CORDON BLEU TÜRKİYE

**İSTANBUL** / Çekmeköy

**2012**

LE CORDON BLEU İSTANBUL

# YENİ TREND: ÖZE DÖNÜŞ

## ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ LE CORDON BLEU TÜRKİYE DİREKTÖRÜ DEFNE TÜYSÜZOĞLU: "GASTRONOMİDE DEĞİŞİMDEN ÇOK BİR DEVİNİM GÖRÜYORUZ. ÖZE DÖNÜŞ YAŞIYORUZ AMA BU DÖNÜŞTE YENİ YORUMLAR VE TEKNOLOJİNİN KULLANIMI DA VAR. GLOKAL (GLOBAL-LOKAL) YÜKSELEN BİR DEĞER. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DE ÇOK ÖNEMLİ" DİYOR

20'nin üzerinde ülkede, 40'a yakın okulda pastacılık ve mutfak alanında teknik eğitim veren Le Cordon Bleu, Özyeğin Üniversitesi ile yapılan ortaklık anlaşmasının ardından Temmuz 2012'de kuruldu. İlk gastronomi ve mutfak sanatları programı üniversite öğrencileri Eylül 2012'de, ilk Le Cordon Bleu sertifika öğrencileri ise Ocak 2013'te eğitime başladı. TV ve sosyal medyada öne çıkan eğitimli ve ünlü şeflerin birçok kişi için rol model olduğuna dikkat çeken Özyeğin Üniversitesi Le Cordon Bleu Türkiye Direktörü Defne Tüysüzoğlu, şeflik mesleğinin itibar kazandığını, kendi ifade etmeye ve çeşitliliğe önem veren Y Kuşağı için de ideal bir mesleğe dönüştüğünü vurguluyor. Bugüne kadar 1060 öğrencinin Le Cordon Bleu sertifika programını tamamladığını ifade eden Tüysüzoğlu, "Le Cordon Bleu Türkiye'de dört Fransız, bir İsviçreli ve bir Türk olmak üzere altı eğitmen-şef ile hizmet veriyoruz. Temel vizyonumuz ise uluslararası teknikleri eksiksiz öğrenmiş, geniş ürün bilgisine vakıf öğrencilerimizin Türk gastronomisini küresel platforma taşıması... Türkiye'de 4 yıllık lisans programının yanı sıra temel, orta ve üstün seviyelerinden oluşan ve her modülün 11 hafta sürdüğü 'pastacılık' ve 'mutfak' sertifika programlarımız bulunuyor. Öğrenciye ihtiyacı olan teknik ve malzeme donanımını sağlarız. Kullanabileceği modern ekipmanları da gösteririz. Bu aşamadan sonra herkes kendi bestesini yapar. Başarılı mezunlarımız arasında ise Aylin Yazıcıoğlu (Nicole), Sinem Ekşioğlu

"ÖN YARGI BİR ŞEF İÇİN EN BÜYÜK TEHLİKE. ÖĞRENCİLER ZOR BİR MESLEK SEÇTİKLERİNİN BİLİNCİNDE OLMALI. TÜM LEZZETLERİ VE KOKULARI DENEYİMLEMELİ, DAİMA ARAŞTIRMACI OLMALI. SADECE TÜRKİYE'Yİ DEĞİL, YURT DIŞINI DA GÖZLEMLEMELİ"

ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ LE CORDON BLEU TÜRKİYE DİREKTÖRÜ
**DEFNE TÜYSÜZOĞLU**

(Five O'clock), Ufuk Ügümü (Kruvasan ve Kruton), Tolga Özkaya (The Marmara), Umut Karakuş (Aila), Şeyda Tomruk (Art Café) gibi şefler yer alıyor" diyor.

## UYGULAMA MUTFAKLARINDA EN ÇOK 16 ÖĞRENCİ BULUNUYOR

Öğrenciler arzu ederlerse temel seviyeyi İstanbul'da, orta seviyeyi Londra'da, üstün seviyeyi ise Paris'te alabiliyor. Program ve seviyeye göre modül ücretleri 16 bin 900-19 bin 900 TL arasında değişiyor. Sertifika ve lisans programları kapsamında uygulama mutfaklarında en fazla 16 öğrenci yer alıyor. Gastronomi alanına pek çok üniversitenin araştırma yapmadan girdiğini ifade eden Tüysüzoğlu, "Bölüm açılmış olsa da henüz uygulama mutfağı olmayan kurumlar bulunuyor. Oysa altyapı çok iyi kurulmalı. Uluslararası bakış açısı ve yerele saygı ile başarılı bir sentez içindeyiz. En büyük hedefimiz ise Le Cordon Bleu-Türk Mutfağı kitabı çıkarmak" yorumunda bulunuyor.

**MUTFAK VE PASTACILIK PROGRAMLARI:**

- 1 EKİM-14 ARALIK 2018
- 11 ŞUBAT-26 NİSAN 2019

**10 GÜNLÜK YOĞUNLAŞTIRILMIŞ EKMEKÇİLİK PROGRAMI:**

- 10-21 EYLÜL 2018

MUTFAK SANATLARI AKADEMİSİ **(MSA)**

**İSTANBUL /** Maslak

**2005**

msa
the culinary arts academy

## KONSEPT RESTORANLAR YÜKSELİŞTE

**GASTRONOMİ ALANINDA BİRDEN ÇOK TRENDİN ÖNE ÇIKTIĞINI SÖYLEYEN MUTFAK SANATLARI AKADEMİSİ (MSA) YÖNETİCİ DİREKTÖRÜ SİTARE BARAS, "TARLADAN ÇATALA, FARM TO TABLE, YANİ AŞÇININ DAHA ÇOK ÇİFTÇİYLE VAKİT GEÇİRDİĞİ, KÜÇÜK ÜRETİCİYİ DESTEKLEDİĞİ YEREL VE MEVSİMLİK ÜRÜNLERİ KULLANDIĞI KONSEPT RESTORANLAR ARTIYOR. FAST FOOD RESTORANLARDA SUNULAN ÜRÜNLERİN, GURME TACO YA DA GURME BURGERCİLER GİBİ DOĞAL VE LEZZETLİ VERSİYONLARINI SERVİS EDEN LOKANTALAR DA ÇOĞALIYOR" YORUMUNDA BULUNUYOR**

2005'ten bu yana 8 bin 66 öğrenci mezun eden MSA; hem MSA hem de MSA restoranı kapsamındaki eğitmen şeflerinin liderliğinde gastronomi alanında kariyer hedefleyen gençlere farklı bir yol haritası sunuyor. Mezunlar, Sri Lanka'dan Çin'e, Japonya'dan Amerika'ya kadar dünyanın dört bir yanında görev yapıyor. MSA'nın profesyonel aşçılık (4 ay stajsız, 8 ay stajlı) uzun dönem profesyonel aşçılık (4 ayı staj olmak üzere 12 ay), profesyonel pasta-ekmekçilik (4 ay stajsız, 8 ay stajlı), uzun dönem profesyonel pasta-ekmekçilik (4 ayı staj olmak üzere 12 ay), profesyonel yiyecek içecek işletmeciliği (12 hafta), profesyonel barmenlik ve miksoloji, profesyonel barista, prochef eğitimi, chef&owner profesyonel pasta-ekmekçilik veya chef & owner profesyonel aşçılık gibi eğitim programlarına yoğun bir talep var. Uluslararası yetkinlikle diploma imkanı sunan Türkiye'deki ilk mesleki eğitim kurumu olan MSA'nın başarılı mezunlarından Mehmet Kabayuka ve Uğurcan Karaman'ın City&Guilds İngiltere tarafından 'Mükemmellik Madalyası'na layık görüldüğü dikkat çekiyor. MSA'nın 8'er ay süren T.C. MEB onaylı profesyonel aşçılık ile profesyonel pasta-ekmekçilik eğitimleri, uluslararası geçerlilikte City&Guilds diploması sunan programlar arasında yer alıyor.

"İLERLEYEN DÖNEMDE BURADAKİ YAPIYI AYNI STANDARTLARDA LİZBON'A TAŞIMAK GİBİ BİR PROJEMİZ VAR. LİZBON'DA FAALİYETE GEÇECEK KAMPÜS, ŞEHRİN GASTRONOMİ ALANINDA ÖNEMLİ BİR MERKEZİ OLACAK"

MUTFAK SANATLARI AKADEMİSİ (MSA) YÖNETİCİ DİREKTÖRÜ
**SİTARE BARAS**

## ULUSLARARASI GEÇERLİLİĞİ OLAN BİR MESLEK

Mutfak Sanatları Akademisi (MSA) Yönetici Direktörü Sitare Baras'a son yıllarda gastronomi eğitimlerinin neden bu kadar popülerleştiğini sorduk ve şu yanıtı aldık: "Aşçılık, uluslararası geçerliliği olan bir meslek. Yurt içinde veya dışında, dünyanın her yerinde kariyer imkanı sağlayabilir. Zamanla meslek algısının yükselmesi, kazançların artması, müşterilerin kalite beklentisi artık sadece yeme-içme temalı seyahatlerin planlanması, 'ödenene değer' yemek tecrübesi beklentisi, ülkelerin turizm stratejilerinde gastronominin odağa oturtulması gibi faktörler, uluslararası geçerli diploma ve sertifika sağlayan eğitim kurumlarına yönelik ilgiyi artırdı. MSA kapsamındaki 8 aylık profesyonel eğitim ücretleri 20 bin TL'den başlıyor ve içeriğe göre değişiklik gösteriyor. Chef & Owner programı ise aşçılık eğitiminin ilave alınan yiyecek içecek işletmeciliği derslerini kapsıyor. Buna katılan öğrenciler, daha çok ileride kendi yerlerini açmak isteyenler."

**PROFESYONEL AŞÇILIK EĞİTİMLERİ:**

- 17 EYLÜL 2018 (Sabah-öğle grubu)
- 22 EYLÜL 2018 (Hafta sonu grubu)
- 14 OCAK 2019 (Sabah-öğle grubu)
- 19 OCAK 2019 (Hafta sonu grubu)

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜMÜ

**İSTANBUL /** SantralİstanbulKampüsü Eyüpsultan

**2013**

İstanbul Bilgi Üniversitesi
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

# GEÇMİŞE DÖNÜŞ ZAMANI

**YEME-İÇME SEKTÖRÜNDE YENİ TRENDİN, GEÇMİŞE DÖNÜŞ OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZEN İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI VE DR. ÖĞRETİM ÜYESİ DİLİSTAN SHIPMAN, "GÜNÜMÜZ İNSANI DAHA DOĞAL VE SAĞLIKLI OLMAK İSTİYOR VE BU YÖNDE BESLENİYOR. ÜNİVERSİTEMİZDE ÖĞRENCİLER KENDİ OTLARINI VE SEBZELERİNİ YETİŞTİRİYOR. PEYNİR VE REÇEL YAPMAYI DA ÖĞRENİYORLAR. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONUSUNU İSE DERS OLARAK İŞLİYORUZ" DİYOR**

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI VE DR. ÖĞRETİM ÜYESİ
**DİLİSTAN SHIPMAN**

2013 yılında kurulan İstanbul Bilgi Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, 2017'de 6, 2018'de ise 26 mezun verdi. Tam ve yarı zamanlı olmak üzere 12 eğitmenle faaliyet gösterdiklerini belirten İstanbul Bilgi Üniversiteai Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı ve Dr. Öğretim Üyesi Dilistan Shipman, "4 yıllık lisans programımız kapsamında sektörün dinamiklerini öğrencilerimizin okul hayatında öğrenebilmesi ve deneyimleyebilmesi için sektör iş birliklerine önem veriyoruz. Gastronomi, artık salt bir meslekten öte bir 'sanat dalı' olarak kabul ediliyor. Vizyonumuz ise sektöre dair gerekli teorik ve pratik bilgi ve becerilerin yanı sıra genel kültür ile donatılmış, uluslararası platformda rekabet edebilecek genç yönetici şef adayları yetiştirmek. 'Satın alma ve mal ve ürünleri saklama' dersi ile öğrenciler satın alma yaptırıp, gelen malın nerede, nasıl, kaç derecede saklanacağını öğreniyorlar. 'İnsan kaynakları yönetimi' dersinde önce teorik altyapıyı alıp, şirketlerin İK birimleriyle görüşüyorlar. Şirketlerin her öğrenci ile ilgili verdiği rapor öğrencinin kendini değerlendirmesini sağlıyor. Öğrenciler her derste yaparak öğrenme şansına sahip oluyorlar. Çay bilimi, depolama ve satın alma, iş yeri açma ve yönetimi kanun ve hükümleri, sürdürülebilirlik, yönetim ve maliyet muhasebesi, barista eğitimi, Anadolu medeniyetleri ve yiyecekleri gibi farklı derslerimiz bulunuyor. Üniversitemiz, Laureate Uluslararası Üniversiteler Ağı'nın bir parçası. Öğrencilerimiz bu üniversitelerde katıldıkları programlardan sertifika alabiliyor. Yurt dışı staj imkanlarımız mevcut. Bu sene üç öğrencimiz Stockholm, Kopenhag ve Amsterdam'da staj yapıyor" diyor.

## "HAYATTA HER ŞEYDEN VAZGEÇİLİR AMA YEMEKTEN ASLA"

Yemeğin, tüm dünyada din, dil, ırk ayrımı olmadan, ortak paylaşılan bir olgu olduğuna dikkat çeken Shipman, "Hayatta her şeyden vazgeçilebilir ama yemekten asla. Üstelik bu alanda kendini geliştirmek daha kolay çünkü aşçı olma koşulu aranmıyor, doktor veya mühendis gibi. Tüm bunların yanı sıra yiyecekle ilgili bir uğraş insanları rahatlatıyor, terapi gibi geliyor" yorumunda bulunuyor.

### ÖĞRENCİLER ŞİLİ'DEN ALTIN MADALYA İLE DÖNDÜ

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ, ŞİLİ'DE DÜZENLENEN LAUREATE CULINARY CUP'TA 6 AYDIR HAZIRLANDIKLARI ÖZEL YÖRESEL MENÜ İLE ALTIN MADALYA KAZANDI.

YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ
GASTRONOMİ VE MUTFAK
SANATLARI BÖLÜMÜ

**İSTANBUL /** Çekmeköy

**2003**

YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ

# TRENDLERİ DOĞRU OKUYAN KAZANACAK

## GIDA POLİTİKALARI DERSİNDE ÖĞRENCİLERE TRENDLERİ DOĞRU OKUMAYA YÖNELİK BİR VİZYON KAZANDIRDIKLARINI BELİRTEN YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI DOÇ. DR. SİBEL ÖZİLGEN, "ÇÜNKÜ HER TRENDİN ARKASINDA BİRÇOK KÜRESEL TREND YATIYOR. ŞU AN DÜNYADAKİ EN GÜÇLÜ TREND İSE GELENEKSEL VE YÖRESEL MUTFAKLARA DÖNÜŞ" AÇIKLAMASINDA BULUNUYOR

YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI DOÇ. DR. **SİBEL ÖZİLGEN**

2003'te kurulan Yeditepe Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, Türkiye'de bu alanda dört yıllık lisans eğitimi veren ilk bölüm. Aynı zamanda güzel sanatlar fakültesi çatısı altında gastronomi ve mutfak sanatları eğitimi veren de ilk program. Bugüne kadar 400'ün üzerinde öğrenci mezun ettiklerini belirten Yeditepe Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Doç. Dr. Sibel Özilgen, "Ocak 2015'te Fransa'da François Rabelais Tours Üniversitesi'nin temsil ettiği UNESCO/UNITWIN ağının 'Yemek Kültürü Mirasının Korunması ve Tanıtılması' kürsüsünün resmi ortağı olduk. Aralık 2015'te ise İspanya'nın önemli üniversitelerinden Universitat Oberta de Catalunya'nın (UOC) temsil ettiği UNESCO/UNITWIN ağının 'Yemek, Kültür ve İnovasyon' kürsüsünün resmi ortağı olduk. Türkiye'de Gastronomi ve Mutfak Sanatları alanında UNESCO/UNITWIN ağının resmi ortağı olan ilk ve tek bölümüz. Türkiye'de patentli ürünü olan tek gastronomi ve mutfak sanatları bölümüyüz. 9'u tam zamanlı olmak üzere toplam 14 eğitmen ile hizmet veriyoruz. Alain Ducasse Education-ENSP ile yaptığımız anlaşma kapsamında başarılı öğrencilerimiz yazın Fransa'da iki aylık pasta ve çikolata eğitimi alıyor ve sertifika sahibi oluyor" diyor.

## EĞİTİM, 3 BÖLÜMDE İLERLİYOR

Özilgen, eğitim programları hakkında ise şu bilgileri veriyor: "Programın ilk ayağı gastronomi alanına yönelik derslerin okutulduğu, konferans ve seminerler gibi diğer akademik faaliyetlerle de desteklenen kültür ayağı. İkinci ayağını ise işletme ve yönetim ayağı oluşturuyor. Kültür, işletme ve temel tekniklerin harmanlandığı ve son ürüne dönüştürüldüğü Türk mutfağı, dünya mutfağı, temel ve ileri pastacılık gibi pratik derslerin olduğu mutfak eğitimi ise 3'üncü aşamayı kapsıyor. Gıda mühendisliği laboratuvarları içinde yemeğin tat, koku gibi testlerinin yapıldığı duyusal analiz laboratuvarımız da bulunuyor. Seramızda öğrenciler, bir ürün için gerekli olan yetiştirilme şartlarını ve tekniklerini öğreniyor. Doğuş Şahin (Noma-2.0), Umut Diren (Petrus), Nesrin Eren (Mikla), Handegül Gündüz (Bakery), Özge Dönmezoğlu (Anason) gibi başarılı mezunlarımız bulunuyor."

### MICHELIN YILDIZLI RESTORANLARDA STAJ İMKANI

GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ, İMZALANAN ANLAŞMALAR KAPSAMINDA ARZAK, DIVERXO, DE KROMME WATERGANG, QUIQUE DACOSTA GİBİ BİRÇOK MICHELIN YILDIZLI RESTORANDA STAJ YAPIYOR.

ULUSLARARASI SERVİS VE LEZZET AKADEMİSİ **(USLA)**

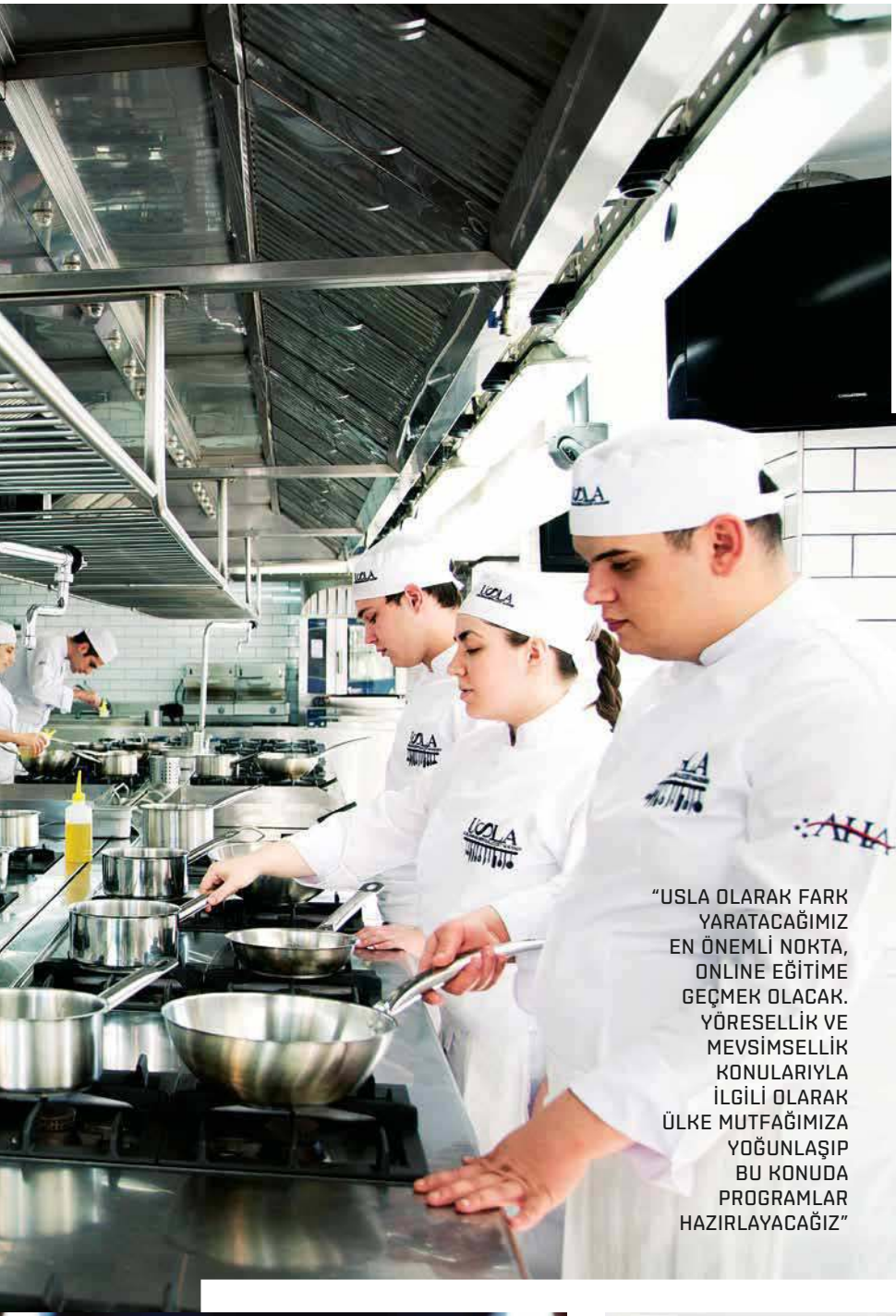
**İSTANBUL /** Mecidiyeköy

**2011**

## YÖRESELLİK ÖN PLANDA

**YİYECEK-İÇECEK SEKTÖRÜNDE MEVSİMSELLİĞİN, YÖRESELLİĞİN, LOKAL ÜRÜNLERİN VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKESİNİN ÖNEM KAZANDIĞINI BELİRTEN USLA CEO'SU EMEL ARSLAN GÜRYILDIZ, BU NOKTADA BİRÇOK OKULUN KENDİ TARLASINI KURUP ÖĞRENCİLERE ÜRÜNÜN NASIL YETİŞTİRİLDİĞİ VE MUTFAĞA NASIL GELDİĞİ KONUSUNDA DERSLER VERDİĞİNİ İFADE EDİYOR**

2011 yılından bu yana yaklaşık 3 bin öğrenciyi mezun eden Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi (USLA), 16 kişilik eğitmen kadrosuna sahip. 8 veya 12 aylık Profesyonel Aşçılık Temel Seviye ya da Profesyonel Pastacılık & Ekmekçilik Temel Seviye Programı'nı bitiren her mezun, Milli Eğitim Bakanlığı sertifikasının yanı sıra American Hospitality Academy International Hotel Management Schools (AHA) sertifikası alarak Amerika'da staj yapma fırsatı buluyor. USLA'da lezzet eğitimine mutfakta değil, tarlada başladıklarını belirten Uluslararası Servis ve Lezzet Akademisi (USLA) CEO'su Emel Arslan Güryıldız, "Öğrencilerimiz, Komşuköy'deki USLA'nın anlaşmalı olduğu tarlada, tohumun ekilmesinden ürünün mutfağa gelmesine kadar olan süreci her aşamada deneyimliyorlar. Amacımız öğrencilere sadece bilgi ve beceri aktarmak değil, onlara geleceklerini en doğru şekilde planlayıp hedeflerine emin adımlarla yürüyebilecekleri bir vizyon kazandırmak. Mutfaklarda eğitim seviyesinin yükselmesi, ücretleri de üniversite mezunu 'beyaz yakalılar' düzeyine çekiyor ki bence son zamanlarda gastronomi sektörüne duyulan ilginin en büyük sebeplerinden biri bu. Yeni kariyer fırsatları ile hayatına bambaşka bir yön vermek isteyenler de mutfak eğitimi almak istiyor. Öğrencilerin yaş ortalaması 18-25 arası değişiyor. Ama 62 yaşında mezunlarımız bile oluyor" diyor.



ULUSLARARASI SERVİS VE LEZZET AKADEMİSİ (USLA) CEO'SU
**EMEL ARSLAN GÜRYILDIZ**

## USLA-BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ İŞ BİRLİĞİ

USLA'da profesyonel temel seviye aşçılık ücretleri 4 ay stajsız 22 bin TL, 8 ay staj ve eğitim dahil 23 bin 750 TL, 12 ay uzun dönem ise 35 bin TL. Pastacılık ve ekmekçilik programı 4 ay stajsız 20 bin 500 TL, 8 ay staj ve eğitim dahil 21 bin 500 TL, 12 ay uzun dönem olarak ise 32 bin 500 TL. 2.5 aylık yiyecek-içecek işletmeciliği eğitimi ise 7 bin 500 TL. Güryıldız, USLA olarak Bahçeşehir Üniversitesi'nin Gastronomi Bölümü öğrencilerinin uygulamalı mutfak eğitimlerini Mecidiyeköy'deki akademilerinde tecrübeli eğitmen şef kadroları ile sağladıklarını belirtiyor. USLA'nın İtalya'daki iki Michelin yıldızlı Piccolo Principe Restaurant'ın şefi Murat Şavluk, Amerika'daki Salt Water'ın mutfak süpervizörü Aras Özbey, Alancha'nın pastacılık şefi Müge Kaymak, Ahali Restoran'ın executive şefi Tuba Yazıcı, Mükellef'in executive şefi Ercüment Temiz gibi başarılı mezunları bulunuyor.

"USLA OLARAK FARK YARATACAĞIMIZ EN ÖNEMLİ NOKTA, ONLINE EĞİTİME GEÇMEK OLACAK. YÖRESELLİK VE MEVSİMSELLİK KONULARIYLA İLGİLİ OLARAK ÜLKE MUTFAĞIMIZA YOĞUNLAŞIP BU KONUDA PROGRAMLAR HAZIRLAYACAĞIZ"

**PROFESYONEL EĞİTİM PROGRAMLARI:**

ORYANTASYON TARİHİ:
17 EYLÜL 2018

BAŞLANGIÇ TARİHİ:
24 EYLÜL 2018

OKAN ÜNİVERSİTESİ
GASTRONOMİ BÖLÜMÜ

**İSTANBUL /** Tuzla

**2009**

# SADELİK VE DOĞALLIK TERCİH EDİLİYOR

**GELİŞEN TEKNOLOJİYLE MUTFAKLARA YENİ TEKNİK, AKIM, EKİPMAN VE ÜRÜNLERİN GİRMEYE BAŞLADIĞINI BELİRTEN OKAN ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ BÖLÜM BAŞKANI, DR. ÖĞRETİM ÜYESİ İLKAY GÖK, "YÖRESEL ÜRÜN VE MUTFAKLARIN YANI SIRA ORGANİK BESLENME, SAĞLIKLI VE FONKSİYONEL ÜRÜNLER DE YÜKSELİŞTE. SADELİK VE DOĞALLIĞIN TERCİH EDİLDİĞİ GÖZLEMLENİYOR. BU KAPSAMDA BÖLÜM OLARAK TÜM GELİŞMELERİ VE YENİLİKLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ" DİYOR**

Gastronomi Bölümü, dört yıldır mezun veriyor. 100'ün üzerinde öğrencinin mezun olduğunu söyleyen Okan Üniversitesi Gastronomi Bölüm Başkanı, Dr. Öğretim Üyesi İlkay Gök, "20'ye yakın eğitmenimiz var. Vizyonumuz; yiyecek-içecek endüstrisi ile ilgili tüm alanlarda bilgi birikimini artırmak. Uygulamalı eğitimin kalitesini uluslararası düzeye çıkarmayı, gastronomi eğitiminde mükemmele ulaşmayı ve sektör ile iş birliğini daha da güçlendirerek ihtiyaç duyulan, vazgeçilmez niteliklere sahip mezunlar yetiştirmeyi hedefliyoruz. Gastronomi bölümümüz uygulama ve teori dersleri olarak 2 ayrı kategoride derslere sahip. Uygulama dersleri Türkiye'nin en büyük eğitim mutfaklarından biri olan, O'Mutfak'ta yapılır. Aynı anda 96 öğrencinin ders yapabileceği 2 ana mutfak ve 1 pastane uygulama mutfağından oluşan O'Mutfak, son teknoloji ile donatılmış, konforlu ve üst düzey bir eğitim için her türlü imkanı sunuyor. Uluslararası standartlarda eğitim veriyoruz. İtalyan Apicious'la iş birliğimiz var. Öğrencilerimiz yaz aylarında stajlarını yurt dışında yapabilir. Erasmus programıyla yurt dışındaki okullarda eğitim almaya gidebilir" diyor.

## YÜKSEK LİSANSIN ARDINDAN SIRA DOKTORADA

'Intern gastronomi' sistemini başlatan gastronomi bölümü, öğrencilerin mezun olduğunda iş bulma sorununu baştan çözmüş oluyor. Öğrenciler, dördüncü

"ÖĞRENCİLERİMİZİN TOPRAKTAN SOFRAYA SÜRECİNİ ÖĞRENMELERİ İÇİN BÜYÜK BİR GASTRONOMİ TARLAMIZ, SEKTÖRLE ORTAKLAŞA OLUŞTURDUĞUMUZ MARKA DERSLERİMİZ VE BRANŞLAŞMAYI SAĞLAYAN SEÇMELİ DERSLERİMİZ BULUNUYOR"

OKAN ÜNİVERSİTESİ GASTRONOMİ BÖLÜM BAŞKANI, DR. ÖĞRETİM ÜYESİ **İLKAY GÖK**

sınıfın son döneminde 4 ay işletmede yönetici asistanlığı yaparak tecrübeli bir şekilde mezun oluyor. Yedi bölge Türk mutfağı ve Osmanlı mutfağını öğreten, çok geniş kapsamlı müfredat ekleyen ilk bölüm olduklarının altını çizen Gök, sözlerine şöyle devam ediyor: "Dört dönem Türk mutfağı dersinde yöresel ürünlerimiz, tarifler ve hikayeleri anlatılır. Eğitimler bölgesel uzmanlığa sahip şefler tarafından veriliyor. Yabancı mutfak hayranlığından arınmış mutfak kültürümüze sahip çıkan bir bölümüz. 2014'te açılan yüksek lisans programımız, İstanbul'un ilk ve tek programı. Çok talep gören programımızdan mezun öğrencilerimiz, gastronomi bölümlerinde akademisyenlik yapmaya başladı. Yakında doktora programını açmayı planlıyoruz. Üniversitelerde yüze yakın gastronomi bölümü var. Açılan pek çok gastronomi bölümünde gerekli altyapı, mutfak ya da malzeme yok. Sadece alanda uzmanlığı olmayan akademik kadrolar var. Bu da gelecekte farklı problemleri beraberinde getirecek."

**GASTRONOMİ BÖLÜMÜ MEZUNLARININ ÇALIŞMA ALANLARI**

AKADEMİSYENLİK, YAZARLIK, YİYECEK-İÇECEK STİLİSTLİĞİ, F&B MÜDÜRLÜĞÜ, YİYECEK-İÇECEK SEKTÖRÜNDE YÖNETİCİLİK, GIDA TASARIMI, AR-GE ŞEFLİĞİ, TV PROGRAMCILIĞI, SAĞLIKLI BESLENME DANIŞMANLIĞI, RESTORAN DİZAYNI & KURULUMU, MENÜ MÜHENDİSLİĞİ...

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ THERMOPOLIUM GASTRONOMİ AKADEMİSİ **(TGA)**

**ANKARA /** Bağlıca

**2017**

## YENİ STRATEJİ, TEKNOLOJİNİN GELENEKLE YOĞRULMASI...

**BİLGİ VE TEKNOLOJİNİN GELENEK VE KÜLTÜRLE YOĞRULDUĞU MUTFAKLARIN AÇIK ARA ÖNE GEÇECEĞİNİ İFADE EDEN BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ THERMOPOLIUM GASTRONOMİ AKADEMİSİ (TGA) MÜDÜRÜ EBRU VURAL'A GÖRE TÜM ÜLKELER, ŞU AN BU STRATEJİYİ UYGULUYOR. VURAL; TEKNOLOJİK GELİŞMELERİN, MUTFAĞA GİREN YENİ MALZEMELERİN, TAT UYUMLARININ VE BU SÜRECİN SAĞLIĞA YÖNELİK ETKİLERİNİN ÖN PLANDA OLDUĞU BİR DÖNEMİN İÇİNDE OLDUĞUMUZU VURGULUYOR**

Başkent Üniversitesi Bağlıca Kampüsü'nde 2003 yılında kurulan Türk Mutfağı Araştırma ve Uygulama Merkezi'ne (TÜMAR) bağlı Thermopolium Gastronomi Akademisi (TGA) 12 Mayıs 2017'de açıldı. Öğrenciler eğitimlerini ileri teknoloji ürünü araç ve gereçlerle donatılmış, içerisinde toplam 50 kişi kapasiteli 3 uygulama mutfağı, 85 kişi kapasiteli 2 gastronomi laboratuvarı, 30 kişi kapasiteli 1 restoran, 1 bar

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ THERMOPOLIUM GASTRONOMİ AKADEMİSİ ( TGA) MÜDÜRÜ **EBRU VURAL**

ve çeşitli soğuk hava depolarının yanında bir ön büro alanı, soyunma odaları ile ofislerin bulunduğu yaklaşık bin metrekarelik Thermopolium Gastronomi Akademisi atölyelerinde sürdürüyor.

### TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ARAŞTIRMA MUTFAĞI

Faaliyet alanı ve fiziksel imkanları açısından Türkiye'nin en büyük araştırma mutfağı olarak öne çıkan TGA'nın faaliyet alanı hakkında bilgi veren Başkent Üniversitesi TGA Müdürü Ebru Vural, " 'Yemek üretebilmek bir sanattır. Sanat için buradayız' mottosuyla yola çıktık. TGA; Türk mutfağında yer alan yemeklerin reçetelerini oluşturarak, standartlarının çıkarılması için çalışmalar yapıyor. Türk gıda malzemelerinin sınıflandırılması, kullanımı ve Türk mutfağının teknolojiye uyumlu haline getirilmesi konusunda araştırmalar yapılıyor. Geleceğe yönelik tat ve beslenmenin insan davranışlarındaki ve sağlık üzerine rolünü araştıran çalışmalar gerçekleştiriliyor. Gastroarkeoloji çalışmalarıyla da öncü bir konuma sahibiz. Profesyonel ve Amatör Aşçılık Eğitimi ve Sertifika Programı, Amatör ve Profesyonel Tatlıcılık ve Fırıncılık Eğitimi, Profesyonel Servis Eğitimi, Yiyecek İçecek İşletmeciliği Eğitimi gibi uzun dönem sertifikalı eğitimlerimiz bulunuyor. Başkent Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, Aşçılık Programı, Turizm ve Otelcilik, Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümlerine uygulamalı eğitimlerde hizmet veriyoruz. Uzun dönem sertifikalı eğitimler, Master Şef Deniz Orhun, sektörde bulunan uzman 21 şef ve akademik 6 öğretim elemanları tarafından veriliyor. Sertifikalı eğitimler 4 ay teorik ve uygulama, 4 ay staj olarak planlanmış durumda. Eğitim ücretleri 13-15 bin TL arasında değişiklik gösteriyor" diyor.

**PROFESYONEL AŞÇILIK PROGRAMI**

- 6 EKİM 2018
- 2 ŞUBAT 2019

**PROFESYONEL PASTACILIK VE EKMEKÇİLİK PROGRAMI**

- DERS İÇERİĞİ HAZIRLANIYOR. 2018-2019 EĞİTİM-ÖĞRETİM DÖNEMİNDE AÇILMASI PLANLANIYOR.

AYDIN ÜNİVERSİTESİ
GASTRONOMİ VE MUTFAK
SANATLARI BÖLÜMÜ

**İSTANBUL /** Florya

**2014**

## GELECEKTE NASIL BESLENECEĞİZ?

**İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ GÜZEL SANATLAR FAKÜLTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. KAMİL BOSTAN, GÜNÜMÜZDE BİREYLERİN TÜKETTİKLERİ HER ŞEYİN DUYUSAL, KİMYASAL VE MİKROBİYOLOJİK KALİTESİNE DAHA ÇOK ÖNEM VERMEYE BAŞLADIKLARINI DİLE GETİRİYOR. BOSTAN, BU KAPSAMDA EĞİTİM MÜFREDATLARINDA MOLEKÜLER GASTRONOMİ, FÜZYON MUTFAK, DİYET MUTFAĞI GİBİ KAVRAMLARIN DAHA SIK YER ALABİLECEĞİNİ BELİRTİYOR**

İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ GÜZEL SANATLAR FAKÜLTESİ GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. **KAMİL BOSTAN**

İstanbul Aydın Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, ilk kez 2014-2015 eğitim öğretim yılında öğrenci kabul etmeye başladı. Geleceğin 38 şefi ise bu sene mezun oldu. İki profesör ve 6 eğitmen şefle yola çıkan kurum, Türk gastronomisine yön vermeyi, bilimsel araştırmalar yapmayı, sektörün ihtiyaç duyduğu yenilikçi, girişimci ve lider gastronomi uzmanlarını yetiştirmeyi ve gerekli akreditasyon çalışmalarını yaparak uluslararası saygınlığı olan bir bölüm haline gelmeyi hedefliyor. 4'üncü sayısı hazırlanan Aydın Gastronomy adlı bilimsel dergi ise Türkiye'de sadece gastronomi alanında yayın yapan ilk ve tek dergi unvanını koruyor. Bölümün, Avrupa'daki bazı muhtelif üniversitelerin gastronomi bölümleri ile Erasmus kapsamında anlaşması bulunuyor. Gastronomi eğitiminin yıllık ücreti ise 25 bin TL civarında. Kontenjanın yüzde 10'u yüzde 100 burslu, önemli bir kısmı ise yüzde 50 burslu. Günümüzde şef olmanın giderek daha da zorlaştığına dikkat çeken İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kamil Bostan, "Artık şefler üniversitelerde yetişiyor. Gıdaları her yönüyle tanıyorlar. İşin fiziğini, kimyasını dört yıl boyunca sindiriyorlar. Sanat ve kültürel açıdan kendilerini geliştiriyorlar. İşletme ve yönetim konularında bilgi sahibi oluyorlar. Türk ve dünya mutfağına her yönüyle hakim oluyorlar. Dört senelik yoğun eğitime rağmen mezun olduklarında şef olarak işe başlamıyorlar. Bilgi ve becerileri doğrultusunda zamanla iyi bir şef olabiliyorlar" diyor.

### TÜKETİM VE ŞEKİL TERCİHLERİNDE KISA VADELİ TRENDLER

Gastronomi eğitimlerine yönelik müfredat hazırlanırken, bireylerin gelecekte nasıl besleneceğine yönelik öngörülerde bulunulması gerektiğinin altını çizen Bostan, "Sosyal ve kültürel değişimlere bağlı olarak beslenme alışkanlıklarında da farklılıklar gözleniyor. Az işlenmiş doğal ürünlere talep giderek artıyor. Tüketim şekil ve tercihlerinde kısa vadeli trendlere de sıklıkla rastlanıyor. Nüfusun artması, buna karşılık tarım alanlarının azalması nedeniyle günümüzde tükettiğimiz gıda kaynaklarında ciddi bir azalma olacak. Dolayısıyla gelecekte alternatif gıdalar gündeme gelecek" açıklamasında bulunuyor.

**KAÇ SAAT DERS ALINIYOR?**

- GASTRONOMİ VE MUTFAK SANATLARI BÖLÜMÜ'NDE OKUYAN BİR ÖĞRENCİ, 4 YILDA 2 BİN 212 SAAT DERS ALIYOR.
- UYGULAMALI MUTFAK DERSLERİ 1036, GIDA BİLİMİ DERSLERİ 336, KÜLTÜR VE SANAT DERSLERİ İSE 168 SAAT.

CHEF'S TABLE
MUTFAK AKADEMİSİ

**İSTANBUL /** Maslak

**2011**

## YÖRESEL SENTEZ DENEMELERİ

**DÜNYADA GASTRONOMİ ALANINDA YÖRESEL LEZZETLERİN ÖN PLANA ÇIKTIĞINI SÖYLEYEN CHEF'S TABLE MUTFAK AKADEMİSİ KURUCUSU SERKAN BOZKURT, ŞEFLERİN BU KONUYA BÜYÜK BİR HASSASİYETLE YAKLAŞTIĞINI VURGULUYOR. BOZKURT, ŞEFLERİN DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA GİDEREK ETNİK YAPI VE TATLARI GÖZLEMLEDİKLERİNİ, DİKKATLERİNİ ÇEKEN PESTİL, PİŞMANİYE, TARHANA GİBİ ÜRÜNLERİ HANGİ SPESİYALLERDE KULLANABİLECEKLERİNE DAİR BİR SENTEZ GELİŞTİRDİKLERİNİ BELİRTİYOR**

İş hayatında 27 yılı geride bırakan Chef's Table Mutfak Akademisi Kurucusu Serkan Bozkurt, Bolu Mengen Aşçılık Ortaokulu'nun ardından liseyi Tekirdağ Turizm Otelcilik Mutfak Bölümü'nde tamamladı. Ege Üniversitesi Yiyecek-İçecek İşletmeciliği Bölümü'nden mezun olan Bozkurt, sektörün eğitimli ve deneyimli şeflerinden biri. Bugüne kadar Polat Renaissance, Crown Plaza Ataköy, Berlin InterContinental ve Hilton otellerinde görev yapan, 25 ülkede Türkiye'yi temsil eden Bozkurt, Chef's Table Mutfak Akademisi'ni kurmaya nasıl karar verdiğini şöyle anlatıyor: "11 yaşından bu yana sektördeyim. 30'lu yaşlara geldiğimde kendimle ilgili bir marka kurmaya karar vermiştim. O yıllarda restoran açmaktansa yurt dışı tecrübem, sektörel deneyimim ve eğitim hayatımı da göz önünde bulundurarak, gastronomi alanında ilerlemek isteyen öğrencilere katkıda bulunabilmek için 2011'de Chef's Table Mutfak Akademisi'ni kurdum. 2015'te Dünya Şefler Birliği tarafından akredite olduk. Merkezi Paris'te olan bu birliğe,100'ün üzerinde ülke dahil. Bu birliğin uyguladığı uluslararası bir yeterlilik sertifika programı bulunuyor. Biz, profesyonel aşçılık sertifika programının uygulamasını da Türkiye'de Dünya Şefler Birliği için yapan tek akademiyiz. Milli Eğitim Bakanlığı'nın da resmi sertifikasını veriyoruz. Chef's Table Mutfak Akademisi kapsamında Profesyonel Aşçılık, Profesyonel

"ARTIK NEREDEYSE KONUŞAN, KOMUTLARI ALGILAYAN FIRINLAR VAR. TEKNOLOJİK GELİŞMELER ETİN PİŞME DERECESİNİ, NEMİNİ ÖLÇSE DE MANUEL DETAYLARI BİLMEDİĞİNİZ TAKDİRDE DOĞRU KOMUT VEREMEZSİNİZ. TEKNOLOJİ SADECE SÜRECİ KOLAYLAŞTIRIYOR. BAŞARIYA ULAŞMAK İÇİN TEKNİK DETAYLARA A'DAN Z'YE HAKİM OLMANIZ ŞART"

CHEF'S TABLE MUTFAK AKADEMİSİ KURUCUSU **SERKAN BOZKURT**

Pastacılık & Ekmekçilik, Profesyonel Stajsız Aşçılık, Profesyonel Stajsız Pastacılık & Ekmekçilik, Yiyecek-İçecek İşletmeciliği ve Chef & Owner eğitimleri veriliyor. 4 aylık eğitimleri, 4 aylık staj dönemi takip ediyor. Eğitim programları her yıl ekim, şubat ve haziran olmak üzere 3 ayrı dönemde gerçekleşiyor. Profesyonel Aşçılık eğitiminin erken kayıt ücreti 21 bin 250 TL, Profesyonel Pastacılık & Ekmekçilik eğitiminin ücreti ise 19 bin TL."

## "DÜNYAYI VE TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP ETMELİSİNİZ"

Üretim sürecinin son derece psikolojik olduğunu ifade eden Bozkurt, "Şeflik gerçekten çok sabır gerektiren bir meslek. Ama yaratırken mutluysanız, yorgunluğunuzdan hiç eser kalmıyor. Öğrencilerime verdiğim en önemli tavsiye ise bu işi gerçekten isteyerek yapmaları… Kendinizle ilgili bir şüpheniz varsa, mutlaka bir kırılma noktası yaşarsınız. Üretici olmalı, çevreye duyarlı olmalı ve çalışma şartlarına uyum sağlamalısınız. Hizmet sektöründe olunduğunun bilincinde olunmalı, dünyayı ve teknolojiyi yakından takip etmelisiniz" diyor.

**PROFESYONEL AŞÇILIK VE PROFESYONEL PASTACILIK & EKMEKÇİLİK EĞİTİMLERİ**

- HAFTA İÇİ SINIFLARI 15 EKİM'DE BAŞLIYOR.
- HAFTA SONU SINIFLARI 20 EKİM'DE BAŞLIYOR.
- BİR SONRAKİ DÖNEM İSE ŞUBAT 2019'DA BAŞLAYACAK.

EKS
MUTFAK AKADEMİSİ

**İSTANBUL /** Koşuyolu

**2011**

## Y KUŞAĞI, YENİ TRENDLERİ TETİKLEYECEK

**EKS MUTFAK AKADEMİSİ KURUCUSU EYÜP KEMAL SEVİNÇ: "GLOBALLEŞMENİN EN ÖNEMLİ ETKİLERİNDEN BİRİ, GELENEKSEL YEME-İÇME ALIŞKANLIKLARININ DEĞİŞMESİ. FAST FOOD RESTORANLARININ ARTIŞI NEDENİYLE JAPONYA'DA DANA ETİ TÜKETİMİ, BALIK TÜKETİMİNİ AŞTI. ALMANYA'DA İSE HAMBURGER, TAHTINI DÖNERE KAPTIRMIŞA BENZİYOR. DÜNYADA İSE MEKSİKA USULÜ YEMEK YAPAN RESTORANLAR TALEBE BAĞLI OLARAK HIZLA ARTIŞ GÖSTERİYOR. BU YIL, Y KUŞAĞI'NIN ETKİSİ İLE DÜNYA MUTFAKLARINDA YENİ TRENDLER GÖRECEĞİMİZ KESİN"**

2011'de deneyimli executive şef Eyüp Kemal Sevinç tarafından Anadolu Yakası'nın diplomalı eğitim veren ilk profesyonel aşçılık okulu olarak kurulan EKS Mutfak Akademisi, çok kültürlü gastronomi vizyonu ile farklı ülke mutfaklarını atölyeye taşıyor. Türk mutfağına modern yaklaşımlar konusunda yaratıcılığı teşvik ettiklerini, gizli kalmış Osmanlı yemeklerini gün ışığına çıkarıp atölyede uygulayıcılarını söyleyen EKS Mutfak Akademisi Kurucusu Eyüp Kemal Sevinç, yerel ürünlerin mutfakta daha fazla kullanılmasını teşvik ederken dünya trendlerini de yakından takip ettiklerini belirtiyor. EKS Mutfak Akademisi'nde Profesyonel Aşçılık ile Pasta & Ekmekçilik eğitim programları 8 ay sürüyor. İlk 4 ay boyunca öğrenciler EKS Mutfak Akademisi'nde profesyonel eğitmenler tarafından verilen uygulamalı eğitimlere katılıyor. Programın ikinci 4 ayında ise isteyen öğrenciler beş yıldızlı oteller ve lüks restoranlarda, gönüllü stajlarını gerçekleştiriyor. Profesyonel Aşçılık eğitiminin ücreti 21 bin TL, Profesyonel Pastacılık eğitiminin ücreti ise 20 bin TL.

### "YENİ LEZZETLER, REÇETELER VE TATLAR GELİŞTİRİLMELİ"

Eyüp Kemal Sevinç, gastronomi alanında kariyer hedefleyen kişilere ise şu tavsiye-

"ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA ORTA DOĞU VE AKDENİZ MUTFAKLARI FARKLI BİR KONUMA SAHİP OLACAK. TAHİNLİ TATLAR, ZAHTER OTU VE NAR EKŞİSİ GİBİ FARKLI LEZZETLER DE DÜNYA MUTFAĞININ EN ÇOK KULLANILAN MALZEMELERİ ARASINA GİRECEK"

EKS MUTFAK AKADEMİSİ KURUCUSU
**EYÜP KEMAL SEVİNÇ**

lerde bulunuyor: "Gastronomi alanında kariyer yapmak istiyorsanız; dünya çapında düşünmek her zaman ilerleyici olmanın ön koşulu... Ömür boyu yaratıcılık yetisi de devrede olmalı. Sadece bir yemeği iyi yapmak yetmiyor. Gastronomi adına düzenlenen yarışma, etkinlik ve fuarları takip etmeli, seminerlere katılmalı, Türkiye ve dünyada gastronomi alanında neler olup bittiğini takip etmelisiniz. Hep yeni bir şeyler keşfetmek, sizden önce yapılanlara da bir katkıda bulunmak zorundasınız. Gastronomide inovasyon; daha uygun ve ucuz ürünler kullanmak, yenilikçi olmak, mutfaklarda hizmet kalitesini artırmak, verimliliği artırmak ve en önemlisi de yenilikçi olmaktır. Yeni lezzetler, reçeteler ve tatlar geliştirmeliyiz. Sunum ve tabaklar da yenilikçi olmalı. EKS Mutfak Akademisi'nde her dönem Ar-Ge çalışmaları yapıyor ve yeniliklere yer veriyoruz. 2018'de 30 kilograma kadar çıkan ağırlığı ve ete benzeyen tadıyla 'jackfruit', yumurta akı yerine kullanılan 'aquafaba' (nohut suyu) gıda boyalarının yerini alacak olan 'spiruna' gibi farklı keşifler, gelecekteki gastronomi trendleri açısından belirleyici olacak."

**PROFESYONEL TEMEL AŞÇILIK VE PROFESYONEL PASTA & EKMEKÇİLİK EĞİTİMLERİ**

- PROGRAMLAR 8 EKİM 2018'DE BAŞLIYOR.
- KURUM VE BİREYLERE YÖNELİK FARKLI WORKSHOP'LAR DA DÜZENLENİYOR.

# BİR FİNCAN LÜKS: EN PAHALI KAHVELER...

PETROLÜN ARDINDAN DÜNYANIN EN BÜYÜK İKİNCİ ENDÜSTRİSİ OLAN KAHVE, BU UNVANINI ÇOK TÜKETİLMESİNİN YANINDA, LÜKS SEGMENT ÇEŞİTLERİYLE DE ELDE EDİYOR.
KAHVEYİ HER GÜN TÜKETİYORUZ. FAKAT BAZI KAHVELER VAR Kİ, YALNIZCA KOKUSUYLA DEĞİL, FİYATLARIYLA DA ÇARPICI OLABİLİYOR. **KİLOGRAMINA BİN DOLARIN ÜZERİNDE FİYAT BİÇİLEBİLEN BAZI KAHVELER, TADIYLA OLDUĞU KADAR ÜRETİM ŞEKLİYLE DE İLGİ ÇEKİYOR...**

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Türkiye'de kahve dendi mi akla yalnızca bir kahve gelir. O da şüphesiz, literatüre de geçmiş olan Türk kahvesi... Hazırlanış bakımından, dünyada genel geçer kabul gören bir sunum tekniği olan Türk kahvesinin yanında, dünyanın gidilmesi en zor coğrafyalarında da envai çeşit kahve türleri bulunuyor. Bazı kahvelerse yılda yalnızca birkaç yüz kilogram üretilmesiyle 'nadir' (rare) konsepti içine alınıyor. Bazı kahveler binlerce dolarlık kilogram fiyatıyla kokusuyla her zaman davet edemese de, her zaman için bir merak unsuru oluşturuyor. Platin olarak bu sayımızda biz de dünyada en nadir bulunan, bu yüzden de en pahalı olan 10 kahveyi mercek altına aldık.

## BLACK IVORY BİN 700 DOLAR

Tayland'da üretilen bu kahve, kahve çekirdeklerini yiyen ve bu çekirdekleri 'doğal yollarla' dışarı atan fillerin dışkılarından elde ediliyor... Kahveyi eşsiz kılan ise çekirdeklerin asidini kaybetmesini ve daha yumuşak bir tat almasını sağlayan, fillerin midesindeki enzimler. Fillerin, bir kilogram Black Ivory kahvesi için, yaklaşık 33 kilogram kahve çekirdeği tüketmesi gerekiyor...
Kilosu bin 700 doların üzerinde olan bu kahveyi bazı distribütörler Türkiye'ye getirmek için adım atmaya hazırlanıyor.

## FINCA EL INJERITO BİN DOLAR

Black Ivory gibi 'fantezi bir kahveyi' bir kenara koyarsak, Finca El Injerto, en pahalı ve en iyi kahve olarak kabul ediliyor. Finca El Injerto, dünyada kahvenin Oscar'ı olarak bilinen Guatemala Cup Of Excellence ödüllerini de aldı. Dünyanın en iyi kahve çekirdeğine sahip Finca El Injerto kahvesinin çekirdeği, fasulye boyutunda. Bunun da dünyadaki en büyük kahve çekirdeği olduğu biliniyor. Finca El Injerto'nun kilogram fiyatı bin dolar civarında. Ne yazık ki bu ödüllü kahve, şu an için Türkiye'de bulunmuyor.

## HACIENDA LA ESMERALDA 700 DOLAR

Bu kahve, geçtiğimiz yıllar boyunca dünya çapındaki kahve yarışmalarında birçok ödül kazandı... Hacienda, Panama'daki Baru'nun yan taraflarında guava ağaçlarının gölgesinde yetiştiriliyor. Bu nadir kahve; inceliği, fantastik tadı ve zengin lezzetiyle bilenler için ömür boyu hatırlanacak bir deneyim sunuyor. Kilosu 700 dolar olarak belirtilen bu kahvenin, 100 gramını kahvelen.com'dan satın alabiliyorsunuz.

## KOPİ LUWAK 350 DOLAR

Üretiminde misk kedisinden faydalanılan Luwak'daki üretim şeklinde tıpkı Black Ivory'deki gibi bir süreç söz konusu... Misk kedisinin kahve çekirdeklerini yemesi ve bu çekirdekleri midesinde fermente etmesi sonucu sağlan bu kahvenin yıllık toplam üretimi 380 kilogram.
Kilogramının 350 dolar olduğu bilinen Luwak, Türkiye'de zaman zaman çeşitli distribütörlerce, 100 gramı, bin TL civarında satılıyor.

### JAMAICAN BLUE MOUNTAIN 100 DOLAR

Kahvenin en iyi çeşitlerinden biri olarak bilinen Jamaica Blue Mountain, efsanevi reggie sanatçı Bob Marley'nin aile şirketi olan Marley Coffee damgasıyla tüm dünyaya satılıyor. Jamaica Blue Mountain markası günümüzde de Bob Marley'nin oğulları tarafından işletiliyor. Jamaica High Mountain'ın 460 ila 910 metrelerinde yetişen bu kahvenin kilosu 100 dolar civarı... Bu kahveyi Türkiye'de dönem dönem sınırlı sayıda Starbucks, Coffeeshop Company gibi kave zincirlerinde bulma şansınız olabiliyor.

### SAINT HELENA

80 DOLAR

Saint Helena kahvesinin aroması, Helena Adası'nda yer alan 'deniz adası kahvesi' olarak da biliniyor. Kokusu ise hafif karamelli olarak tanımlanıyor. Üretiminde tavuk gübresi kullanımı söz konusu. Kilogramı 150 dolar civarında satılan bu kahvenin ünlenmesinin en önemli nedenlerinden biri olarak, Napolyon Bonapart'ın bu kahveyi çok sevmesi gösteriliyor. Dünyanın ulaşılması en zor adası olarak lanse edilen Helena'da üretilen bu kahvenin Türkiye satışı bulunmuyor.

### FAZENDA SANTA INES

100 DOLAR

Meyveli, tatlı, yer yer karamel lezzetiyle öne çıkan bu kahve, Brezilya'daki Mantiquera dağlarının tabanına yakın bir yerde yetiştiriliyor ve üretimi 100 yıldan fazlaya dayanıyor. Fazenda Santa Ines, o süreçten bugüne aynı aile tarafından üretiliyor. Fazenda Santa Ines birden fazla lezzetli meyve tatları içerdiğinden, bu kahvenin müptelaları bu içeceğe ilgi duyuyor. Fazenda Santa Ines de, ne yazık ki Türkiye'de satışı bulunmayan kahvelerden biri...

### STARBUCKS QUADRIGINOCTUPLE FRAP

47.5 DOLAR/KUPA

48 malzemenin karışımından oluşan Quadriginoctuple Frap 47.5 dolara satılırken, bu kahvenin Starbucks'ın en pahalı kahvesi olduğu ifade ediliyor. Gelen bir sipariş üzerine hazırlanan kahve, ABD'de bir kahve tutkununun 'Starbucks'ın en pahalı kahvesi' rekorunu kırmak için malzemeleri seçmesiyle oluştu. Kahvede 19 bardak espresso, venti mocha frappuccino, soya sütlü mocha, özel yeşil çay tozu matcha, karamel sos, biraz çilek, iki adet muz, karamel soslu frappuccino başta olmak üzere 48 malzeme kullanıldı.

### FINCA LOS PLANES

100 DOLAR

Finca Los Planes kahvesi, El Salvador'daki Sergio Ticas Yeyes isimli bir aile tarafından yetiştiriliyor. Bu kahve, 2006'da Mükemmellik Ödülleri'nde ikinci, 2011 yılındaysa altıncı sırada yer aldı. Bilinen tatları arasında, karamelli kahverengi şeker iplikleri ve mandalina yer alıyor. Kilosu 100 dolar civarında olan bu kahveyi üreten çiftçiler, kahve çekirdeklerini dağ eteklerinden çıkan kaynak suyuyla yıkadıktan sonra güneşte kurutuyor. Kahvenin Türkiye'de satışı bulunmuyor.

### HAWAIIAN KONA

80 DOLAR

Hawaii'nin yalnızca Big Island yöresinde yetişen Hawaiian Kona da dünyada çekirdek türü nadir olan kahvelerden biri. Bu yüzden tedarik anlamında çok fazla bulunamayan bir kahve olan Hawaiian Kona, genelde diğer kahvelerle harmanlanıp satılabiliyor. Yüzde 100 Hawaian Kona da, bu yüzden pahalı kahveler segmentinde yer alıyor. Tahmin edildiği üzere tedariği az olan bu kahve de Türkiye'de bulunmuyor.

# İŞ DÜNYASININ KAHVE TERCİHİ...

KİMİSİ KARIŞIM SEVİYOR, KİMİSİNİN DE TERCİHİ EN SAF OLANI... İŞ DÜNYASI DA KAHVEYİ, 'İŞİNİN GEREĞİ' EKSİK ETMEYENLERDEN. YABANCILARIN TERCİHİ GENELLİKLE ESPRESSO BAZLI KAHVELER OLURKEN, TÜRKİYE'NİN TERCİHİ İSE TÜRK KAHVESİ AĞIRLIKLI...

### BILL GATES

Microsoft'un kurucusu Bill Gates, aslında sabah kalktığında kahveyi tercih etmeyenlerden. Güne kolayla başlayan Gates'in, koladan sonraki tercihi ise genelde buzlu kahve oluyor.

### STEVE JOBS

Steve Jobs, Macworld etkinliğinde yani 2007 yılında ilk iPhone'u tanıtırken düzenlediği basın toplantısında Starbucks'ı arayarak 4 bin kahve siparişi vermişti. Böylece bir günlüğüne Starbucks'taki dengeleri bozmuştu. Jobs'un kahve tercihi ise genellikle Colombia ve Rio Minas karışımıydı.

### TIM COOK

Apple'ın CEO'su Tim Cook'un iPhone X tanıtımında isim vermeden "O pahalı kahveyi içmeyi bırakın; bir iPhone X'i karşılayabilecek duruma geleceksiniz" dediği ortada olsa da, kendisinin soğuk demleme kahve sevdiği biliniyor.

### HOWARD SCHULTZ

Starbucks'ın CEO'su Howard Schultz'un sabah ilk içtiği şey, herkesin tahmin edebileceği gibi kahve… Sabahları saat 05.00'te uyanan Howard Schultz, gözünü açar açmaz espresso macchiato'yu tercih ediyor.

### JACK DORSEY

Twitter CEO'su Jack Dorsey de Howard Schultz gibi her sabah beşte kalkanlardan… Yarım saatlik meditasyonun ardından sabah sporunu yapan Dorsey, kendi demlediği filtre kahvesiyle güne başlıyor.

### ANTHONY BOURDAIN

Geçtiğimiz aylarda talihsiz bir şekilde aramızdan ayrılan ünlü şef Anthony Bourdain, "Dünyada kahve kadar önemsediğim çok az şey var" demesiyle hatırlanıyor. Bourdain, her sabah mutlaka iki adet büyük boy kahve içmeden işlerine başlamıyordu.

### SAKIP SABANCI

Sabancı Holding'in rahmetli onursal başkanı Sakıp Sabancı'nın, her sabah çalışanlardan önce geldiği ve her ne kadar kendisine bitki çayları önerilse de güne şekersiz bir Türk kahvesiyle başladığı biliniyor.

### ALİ AKMAN

Akman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Akman, günün değişik zamanlarına göre farklı kahve tercihleri yapıyor. Kahvaltıdan sonra az şekerli Türk kahvesi içme alışkanlığı olan Akman, öğlen ve akşam yemeklerinden sonra da double espresso içmeyi seviyor.

### DR. MEHMET ÖZ

Dünyaca ünlü Türk doktor Mehmet Öz de, tercihini Türk kahvesinden yana kullanıyor. Türk kahvesini az şekerli içen Öz, kahveyi hindistancevizi yağı ile karıştırıp içmesiyle de dikkat çekiyor. Zira bu yöntem, içeni beş ila altı saat tok tutabiliyor.

# KAHVENİN YALNIZ TADINI DEĞİL, ADINI DA SİZ TASARLAYIN

SON DÖNEMİN EN İLGİ ÇEKİCİ GİRİŞİMLERİNDEN OLAN KAHVEPARTNERİN.COM, ONLINE BİR KAHVE FABRİKASI OLARAK DİKKATLERİ ÜZERİNE ÇEKİYOR. 30 AĞUSTOS'A KADAR YALNIZCA ÖN KAYIT ALAN ŞİRKET, ÜRETTİĞİ KAHVELERİ AMBALAJINDAN RENGİNE, KOLİLENMESİNDEN ETİKET TASARIMINA KADAR MÜŞTERİSİNİN HAYAL GÜCÜNE BIRAKIYOR

Üçüncü dalga kahve kavramının ardından, değişen şey yalnızca kahvenin niteliği ve şeceresi olmadı yalnızca. Bu dalga, beraberinde tüketici alışkanlıklarını da değiştirdi. Kastımız sadece kaliteli kahvenin tercih edilmesi değil; ürünün üretimi, paketlemesi hatta ismine kadar yansıyan bir süreçten bahsediyoruz. Hedef kitlenin bu denli farklı yaklaşımları da yeni oluşum ve girişimleri beraberinde getiriyor. KahvePartnerin.com da böylesi bir yaklaşım sonucunda kuruldu. KahvePartnerin.com CEO'su Ahmet Yücel, şirketin aslında Nisan 2016'da kendi online fabrikalarında kurulduğunu, fakat girişimin şu andaki rengini belirleyenlerinse, şu andaki müşterileri olduğunu ifade ediyor.

## İSTEKLER YOLU BELİRLEDİ

27 yaşlarında, kahve ticareti yapmak isteyen, şirket kurmaya yakın/şirketini artık kurmuş bir kişinin, önce internetten veya sektörün network'ünden kendilerini duyduğunu dile getiren Yücel, daha sonraki iletişimlerinde daha farklı isteklerle karşı karşıya kaldıklarını anlatıyor. Yücel, hikayenin geri kalanını şöyle aktarıyor: "Kahve çekirdeğimin rengi şöyle olsun, tadı böyle olsun gibisinden isteklerle karşılaştık. 'WhatsApp'tan siparişimi atmıştım. Ya da mail gelmedi mi? Telefon meşguldü, arayamadım. Ambalaj gri değil de kraft olsa?.. Ambalajın parasını fabrika olarak siz mi vereceksiniz, biz mi karşılayacağız? Fason istiyorum, üzerindeki etiket farklı olsun. Tasarımı biz mi yaptırıyorduk? Fabrikaya ait markanın basılı olduğu koliye ürünleri doldurmayın. Müşteri beni aradan çıkarır, direkt sizi arar, o yüzden baskısız koli olsun vs…' gibi, sayısız özelleştirme istiyor müşteri. KahvePartnerin.com da bunun gibi sayısız soruna cevap vermek için ortaya çıktı. Tanıtım-vitrin sitesi tüm özellikleri rahat anlaşılacak şekilde iki ay içinde tasarlandı ve geliştirildi. Fikir çok daha önceden vardı. Fakat bugünkü halimizi almamızda müşterilerimizin talepleri etkili oldu."

Kahve Partnerin

"24 TEMMUZ'DAKİ LANSMANIMIZI YAPTIKTAN SONRA AĞUSTOS BAŞINA KADAR 124 ÖN KAYIT FORMU BİZE ULAŞTI. BU SAYI OLDUKÇA İYİ. ÇÜNKÜ HİÇBİR REKLAM KAMPANYASI YAPMADIK. ÖN KAYIT FORMUNDAN VERİLEN CEVAPLARA BAKILIRSA TÜM TÜRKİYE'DEN, ÇOĞU BİREYSEL OLMAK ÜZERE FORM ALDIK. BU ŞAŞIRTICI OLDU. İSTANBUL'DAN ÇOK DAHA FAZLA KAYIT ALIRIZ DİYORDUK, ANCAK TÜRKİYE'NİN ÇOĞU İLİNDEN TALEP VAR"

## E-FABRİKA HİZMETİ

Şu anda fabrikalarının aktif olarak şirketlere üretim yaptığını ve KahvePartnerin.com'un da farklı bir koldan yürüdüğü ifade eden Yücel, hedeflendikleri metriklere ulaşırlarsa, tamamen e-Fabrika olarak hizmet vermeyi düşündüklerini belirtiyor. "Bireysel satış yapan (ek gelir isteyen, bu işi yapmak isteyip şirket kurmaya yakın veya şirketini yeni kurmuş) bireysel kişiler, butik kafe/restoran sahipleri ve kahve ticareti yapan küçük ticari işletmeler... Hedef kitlemiz öncelikli olarak bu üç kitle" diyen Yücel, KahvePartnerin.com'un şu anda kendi markasına yaratmak isteyenlere cevap verdiğini ve teslimat süreçlerinin yükünü alan tek şirket olduğunu dile getiriyor.

Kısacası KahvePartnerin.com, müşterilerine Türk, Osmanlı, Menengiç, Dibek kahvesi gibi Anadolu'nun sevilen tarihi kahvelerinin yanında meyveli Türk kahveleri, filtre kahveler, ülke kahveleri, çözünebilir kahveler sunuyor. Müşteriler de kendi tercihlerine göre ambalaj, etiket, koli ve paket tasarımlarını da kişiselleştirebiliyor.

KAHVEPARTNERIN.COM KURUCU CEO'SU **AHMET YÜCEL**

# SARAY MUTFAĞINDAN DÜNYAYA UZANAN BAŞARI

TEMELİ OSMANLI SARAYI'NDA ÇALIŞAN BİR TATLI USTASININ LEZZETLERİNE DAYANAN ÖZSÜT, BUGÜN TÜRKİYE'NİN 46 İLİNDE 180'İN ÜZERİNDE NOKTADA VE YURT DIŞINDA DA 3 ŞUBEYLE HİZMET VEREN BİR MARKA HALİNE GELDİ. PEKİ, BU YIL 80'İNCİ YAŞINI KUTLAYAN ÖZSÜT'ÜN BU YILA YÖNELİK HEDEFLERİ NE? HANGİ YENİLİKÇİ LEZZETLERİ TÜKETİCİLERİN BEĞENİSİNE SUNACAK? NE GİBİ PAZARLAMA FAALİYETLERİ İÇERİSİNDE OLACAK?

**Duygu Sayıner** / duygu.sayiner@platinonline.com

Saray mutfağından bir tatlı ustası, Cumhuriyet döneminde bir dükkanda çalışmaya başlar ve birbirinden lezzetli tatlılar yapar. Dükkan sahibinin yeğeni de, tatlı yapımının tüm inceliklerini bu ustadan öğrendikten sonra kendi dükkanını açmaya karar verir. İzmir Kemeraltı'ndaki 16 metrekarelik dükkanda önce yoğurt ve kaymak satmaya başlar. Bacasını tüttüren ilk tatlı ise bugün hâlâ aynı tarifle yapılan kazandibi olur. 1938 yılında Sefer Urlulu ya da herkesin hitap ettiği adıyla Sefer Usta tarafından kurulan Özsüt'ün 80 yıllık öyküsü böyle başlıyor. Bugün ise bayrağı oğlu İbrahim Urlulu devraldı. Urlulu, önce Özsüt ustalarını şirkete ortak etti, ardından franchise sistemi ile büyüyerek Özsüt'ü Türkiye'nin en köklü markalarından biri haline getirdi. 2014 yılında Infinity Holding'in gerçekleştirdiği yatırım ise yurt dışı faaliyetlerini beraberinde getirdi. 80'inci yılını kutlayan Özsüt'ün bugüne uzanan hikayesini, hedeflerini, yenilikçi lezzetlerini ve pazarlama faaliyetlerini şirketin genel müdürü Güçlü Şeneler'den dinliyoruz...

ÖZSÜT GENEL MÜDÜRÜ **GÜÇLÜ ŞENELER**

**▸ Özsüt, bu yıl 80'inci yılını kutluyor. Yıla yönelik hedefleriniz neler?**

Bugün, 46 ilde 180'in üzerinde noktada, yurt dışında ise üç şubeyle hizmet veriyoruz. Bu yılın sonunda yani 80'inci yılımızda 200'ün üzerinde mağazaya ulaşmayı ve yüzde 30 büyüme sağlamayı hedefliyoruz. Yatırımcılar Özsüt'e büyük ilgi gösteriyor. Yurt dışı mağazalarımızın performansından çok memnunuz. Bizim lezzetlerimiz orada da çok seviliyor. Açıkçası yurt dışından ciddi talep alıyoruz ancak doğru partner bulmadan geniş çaplı bir operasyona girmeyi tercih etmiyoruz. İçimize sinen bir ortak bulduğumuzda Kuzey Amerika, Avrupa ve Orta Doğu'daki ülkelere de Özsüt markasıyla ulaşmak istiyoruz. Cumhuriyetimizin 100'üncü, bizim de 85'inci yaşımızı kutlayacağımız 2023 yılında, en az 10 ülkeye ulaşmak istiyoruz. Bunun için şimdiden var gücümüzle çalışıyoruz.

**▸ Ne gibi yenilikçi lezzetleri müşterilerinize sunuyorsunuz?**

Şeflerimize dünyaca ünlü okullarda eğitim alma imkanı sağlıyor ve yepyeni lezzet fikirlerini hayata geçirmeleri konusunda sürekli destek oluyoruz. Bu da ürünlerimizin lezzetleri kadar görünümlerine de yansıyor. Bu yıl pastalarımızın tasarımını özel formları ile daha da şıklaştırdık. Çocukların çok seveceğini düşündüğümüz özel figürlü pastalar hazırladık. Yemeklerde ise şefin özel soslu bonfilesinin klasik lezzetlerimiz arasına gireceğini düşünüyoruz. Özsüt olarak misafirlerimize ne sunarsak sunalım, en taze, sağlıklı, kaliteli ve katkısız ürünler ile hazırlayıp en iyi şekilde sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda üretim ve lojistik alanlarında teknolojik uygulamalar geliştiriyor, kapsamlı yatırımlarla verimimizi artırıyor ve markamızı büyütüyoruz.

## "SÜTLÜ TATLILAR HER DÖNEMDE TERCİH EDİLİYOR"

**Tüketiciler en çok hangi lezzetleri tercih ediyor?**

Türk damak tadına uygun olan sütlü tatlılar her dönemde çok tercih ediliyor. Özellikle formunu korumak isterken tatlı keyfinden mahrum kalmak istemeyenlerin öncelikli seçimi sütlü tatlılar oluyor. Geleneksel tatlılarımızın yanı sıra, dünya mutfaklarından sufle ve Panna Cotta gibi lezzetler de misafirlerimiz tarafından keyifle tüketiliyor. En çok satılan ürünler bölge bazında değerlendirildiğinde, Ege'de kazandibi, Marmara'da kazandibi ve tavukgöğsü, Karadeniz'de sufle, Güneydoğu Anadolu'da ise fıstıklı pastalar ön plana çıkıyor.

**80'inci yılınıza özel lezzetleriniz var mı?**

Bu sene 80'inci yaşımızı kutlamanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Tabii her zaman menümüze büyük özen gösteriyoruz ancak bu yılın şerefine hem menümüze 45 yeni ürün ekledik hem de lezzetler kadar tasarımı da ön plana çıkardık. Şu anda sütlü ve şerbetli tatlılar, pastalar, unlu mamuller, dondurma, kaymak, çikolata, kahve, kahvaltı, Türk ve dünya mutfağından özel yemekler ve atıştırmalıkların olduğu zengin bir menü sunuyoruz. Ana yemeklerimizde mantar, peynir gibi soslarla lezzetlendirilmiş tavuk çeşitleri, şefin özel soslu bonfilesinden yufkada bademli köfteye et yemekleri, Saray mutfağından çorbalar ve etli, sebzeli, baklagilli salatalarla çok leziz bir seçki sunuyoruz. Özel köfteli burgerlerimiz, özellikle et severlerin favorisi olacak pizzalar, makarna ve yöresel mantı çeşitlerimizle günün her saatine hitap ediyoruz. Bunun yanında beş çayı için tatlı ve tuzlu çeşitlerimiz de bulunuyor. Tatlı ve pastalarımızda ise, mevsimselliği ön plana çıkardık. Menümüze kirazlıdan frambuazlıya taze meyveli pastalar, şeftalili, kahveli tartlar, mis kokulu kekler ile tüm bu ürünlerimize eşlik edecek içecekler ekledik. Türk damak tadına uygun, sert yapıdaki dondurmalarımıza da cookie dondurma ve şeftalili sorbe eklendi. Böylece dondurmalarda çikolatalılardan meyvelilere tam 21 çeşide ulaştık.

"EGE'DE KAZANDİBİ, MARMARA'DA KAZANDİBİ VE TAVUKGÖĞSÜ, KARADENİZ'DE SUFLE, GÜNEYDOĞU ANADOLU'DA İSE FISTIKLI PASTALAR ÖN PLANA ÇIKIYOR"

## "DONDURMA 4 MEVSİM BOYUNCA TÜKETİLEBİLİR"

**Yaz aylarında dondurma oldukça fazla tüketiliyor. Peki, tüketim kış aylarında nasıl?**

Özsüt dondurmaları sadece yazın değil, tüm yıl boyunca büyük ilgi görüyor. 21 çeşidi ile rengarenk dondurmaların tümü doğal, taze ve günlük çiftlik sütü ile içerisine hiçbir koruyucu katkı maddesi konulmadan üretiliyor. Yöresinden gelen, dalından toplanmış meyvelerle, en kaliteli çikolata ve yemişlerle tatlanıyor. Havaların ısınmasıyla birlikte aklımıza gelen ilk lezzet dondurma oluyor. Oysa dondurma yaz kış fark etmeksizin dört mevsim boyunca rahatlıkla tüketilebilir. Dondurma eğer kaliteli malzemeden yapılıyorsa, sağlık açısından da önemli katkıları var. Kalsiyum, fosfor ve vitaminler bakımından zengin olan dondurma, özellikle çocukları süt ürünleri ve meyve tüketmek istemeyen ebeveynler için en büyük yardımcıların başında geliyor. Biz kış aylarında da dondurma tüketiminin artması için misafirlerimize dondurmanın faydalarından bahsederken, onlara dondurmayı keyifli ve rahat bir şekilde tüketmek için tavsiyelerde bulunuyoruz.

**Peki, biraz da pazarlama faaliyetlerinizden bahsedelim…**

Bizler her şeyden önce, büyük titizlik ve disiplin gerektiren bir sektörde yer alıyoruz. Bu nedenle marka değerlerimize sahip çıkan, müşteri memnuniyetini ve mutluluğunu önemseyen yatırımcı ve ekiplerle çalışıyoruz. Özsüt için temel hedefimiz, bu mevcut güçlü yönlerimize yatırım yaparak ve bugüne dek atılan adımları devralarak, Özsüt'ü modern bir bakış açısıyla geleceğe taşımak. Pazarlama çalışmalarımızı da bu bakış açısıyla geliştiriyoruz. Marka algımızı sürdürülebilir kılmak en büyük hedeflerimizden biri. Bu yönde adımlar atmak için çok yoğun planlamalar yapıyoruz. Tüketicinin sesini dinliyoruz, tüketici trendlerini takip ediyoruz. Hedeflerimize yürürken, adımlarımızı kendi iç görülerimiz kadar, sistematik analizlere de dayandırıyoruz. Çizgi altı ve çizgi üstü pazarlama çalışmaları marka değerimizi sürekli olarak yükseltmemizde büyük rol oynuyor.

## GÜNDE 60 BİN PORSİYON PASTA ÜRETİLİYOR

**Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?**

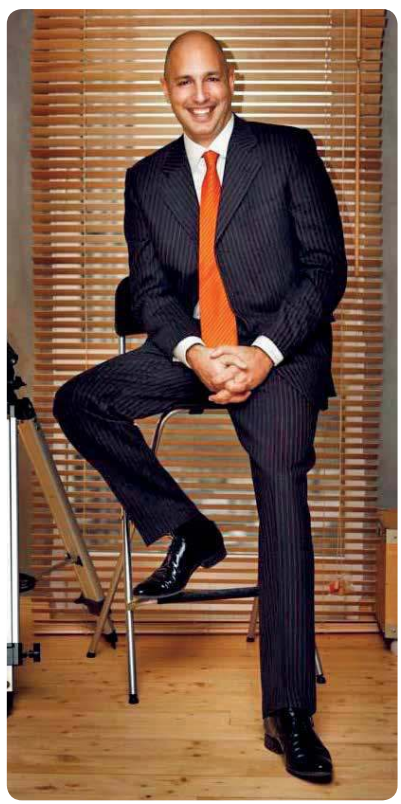
Özsüt'ün istikrarlı büyümesindeki en büyük etken maharetli ustalarımızın yarattığı lezzetli ürünlerimiz. Biz düzenli olarak yüzlerce ürün üzerinde çalışıyoruz. Bu süreçte fikir ve beğenilere karşılık verebilmek bizim için önemli. Global trendleri düzenli olarak takip ediyoruz ve dahil olmayı seviyoruz. Bunu desteklemek için üretim ve lojistik alanlarında teknolojik uygulamalar geliştiriyor, kapsamlı yatırımlarla verimimizi artırıyoruz. İzmir'deki 10 bin metrekarelik fabrika alanımızı ve 1.500 metrekarelik soğuk hava depomuzu, güncel teknoloji gelişimine ayak uydurarak sürekli yeniliyoruz. Özsüt'ün günlük üretim kapasitesi; 60 bin porsiyon pasta, 150 bin porsiyon sütlü tatlı, 20 bin porsiyon şuruplu tatlı, 10 ton dondurma, 7 ton unlu mamul…

# MÜŞTERİNİZİN ZİHNİNE NASIL DAHA ETKİN BİR SATIN ALMA MESAJI İLETEBİLİRSİNİZ?

SATIŞ KÜPÜ SALES & MARKETING SOLUTIONS ŞİRKETİNİN KURUCUSU, EĞİTMEN VE YAZAR KÜRŞAT TUNCEL, HİPNOZ VE HİPNOTERAPİ EĞİTİMİ ALIP BU TEKNİĞİ SATIŞA UYARLAYAN İLK TÜRK SATIŞ EĞİTMENİ... HEM YAZDIĞI KİTAPLAR HEM DE SATIŞ ODAKLI EĞİTİMLERİYLE YURT DIŞINA AÇILMAYI HEDEFLEYEN TUNCEL, 11'İNCİ KİTABI 'HİPNOTİK SATIŞ'TA OKUYUCULARINA FARKLI BİR BAKIŞ AÇISI SUNUYOR. HİPNOTİK SATIŞI, MÜŞTERİNİN DİKKATİNİ TEK BİR NOKTAYA ODAKLAYARAK ONUN BİLİNÇ BARİYERİNİN ÜZERİNDEN ATLAMAK VE BİLİNÇALTINA SATIN ALMA MESAJI İLETMEK OLARAK ÖZETLEYEN KÜRŞAT TUNCEL, "İNSANLAR EN İYİ SEÇENEĞİ SATIN ALMAZ, KENDİLERİNE EN İYİ SUNULAN SEÇENEĞİ SATIN ALIR. BU YÜZDEN SATICININ MÜŞTERİSİNİ YÖNLENDİRME VE İSTEDİĞİ SONUCU ALMA BECERİSİ ÇOK ÖNEMLİ. HİPNOTERAPİ HEM KOÇLUK ÇALIŞMALARIM HEM DE SATIŞTA İKNA ÇALIŞMALARI İÇİN İNANILMAZ BİR ARAÇ" DİYOR

**Bahar Akgün** / bahar.akgun@platinonline.com

İş hayatında 27 yılı geride bırakan Kürşat Tuncel; finans, inşaat ve gayrimenkul sektörlerinde önemli bir tecrübeye sahip. Kariyerine 1991'de Sermaye Piyasası Kurulu'nda (SPK) uzman olarak başlayan Tuncel, 1998 yılında İktisat GYO'nun genel müdürü oldu. Bu süreci Doğuş GE GYO'nun genel müdürlüğü ve yönetim kurulu üyeliği izledi. Standard Bank Ünlü'nün gayrimenkul bölüm direktörlüğünü de üstlenen Tuncel, ardından Ağaoğlu İnşaat CMO'su ve Ukra İnşaat CEO'su olarak görev yaptı. Kurumsal finans, proje geliştirme, stratejik pazarlama ve satış alanlarında deneyim kazanan Tuncel, 2012 yılında şirketlerin satış-pazarlama becerilerini geliştirmek, koçluk, danışmanlık ve eğitim hizmetleri yoluyla kurumlara yardımcı olmak amacıyla Satış Küpü Sales & Marketing Solutions şirketini kurdu. Hem eğitmenlikte hem de yazarlıkta emin adımlarla ilerleyen, hayali ise dünya çapında tanınan, yurt dışında seminerler veren bir satış eğitmeni olmak olan Tuncel ile 11'nci kitabı 'Hipnotik Satış' hakkında konuştuk.

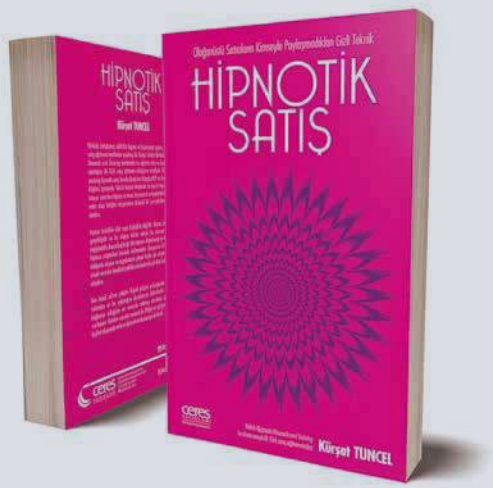


SATIŞ KÜPÜ SALES & MARKETING SOLUTIONS ŞİRKETİNİN KURUCUSU, EĞİTMEN VE YAZAR KÜRŞAT TUNCEL

**İlk kitabınız 'Risk Sermayesi Finansman Modeli'ydi. Bugün ise 11'nci kitabınız 'Hipnotik Satış' ile dikkat çekiyorsunuz. Yazarlık serüveniniz nasıl başladı?**

1996'da yayınlanan 'Risk Sermayesi Finansman Modeli' adlı kitap, uzmanlık tezimdi. SPK, sonrasında tezimi kitap olarak basmaya karar verdi. Kuruldan ayrılana kadar 2 baskı yapan bu kitap, risk sermayesi alanındaki referans kaynaklardan biri... Bu süreci, 'Gayrimenkul Yatırım Ortaklarının Türkiye Uygulaması' adlı kitabım takip etti. Yine alanında bir ilk olan bu kitap, bana özel sektörün yolunu açtı. Ayrıca ortak bir çalışma olan 'Yatırım Fonları' kitabım da bulunuyor. Bunlar, finansçı dönemime ait kitaplar. Bu kitapları 2012'de şirketime de adını veren Satış Küpü izledi. En son bu yıl piyasaya çıkan 'Hipnotik Satış' ile birlikte yayınlanmış 11 kitabım bulunuyor. Hemen hepsi yeniden basıldı. Örneğin; Satış Küpü, 2 yıl boyunca çok satanlar listesinden inmedi. Beni izleyen ve her yıl yeni kitaplar bekleyen bir okuyucu kitlem var.

"TÜM BİLGİMİ, TECRÜBEMİ VE DÜŞÜNSEL YAKLAŞIMIMI İNSANLARA KİTAPLAR YOLUYLA AKTARMAYA ÇALIŞIYORUM. HEDEFİM, HER YILI BİR KİTAPLA TAÇLANDIRMAK. SATIŞ, PAZARLAMA VE KİŞİSEL GELİŞİM ODAKLI KİTAPLARLA İNSANLARIN DAHA FAZLA PARA KAZANMALARINA, DAHA BAŞARILI OLMALARINA VE DAHA TATMİN OLMUŞ HİSSETMELERİNE YARDIMCI OLMAK İSTİYORUM"




**Yazmak ve tecrübelerinizi paylaşmak sizde nasıl bir duygu yaratıyor? Motivasyonunuzu neye borçlusunuz?**

Yazmayı bir iş olarak görüyorum ve çok seviyorum. İlham bekleyen ve motivasyon arayışı içinde olan yazarlardan değilim. Kitap yazmayı yaratıcılık değil, bir iş olarak görüyorum. Yaratıcılığın planlı, programlı ve kapsamlı bir üretim süreci olduğunu düşünüyorum. Kısacası yaratıcılık, benim için sistemli çalışmanın ta kendisi… Sabah kalkar, masama oturur ve geç saatlere kadar yazarım. Tek işim bu olsaydı çok daha hızlı ve verimli olabilirdim. Eğitim ve danışmanlık işlerim ile bu işlerin gerektirdiği yoğun seyahatler nedeniyle bu tempoyu sürekli sürdüremiyorum. Bu dünyada kalıcı bir iz bırakmayı ve yazdıklarımı eğitimlerde kullanarak insanların yaşamlarına dokunmayı seviyorum. Motivasyonum ise insanların bana özel mesajlarla teşekkür etmeleri ve sağladıkları başarıları benimle paylaşmaları… Kullandığım teknikleri ve tecrübelerimi anlatmaktan keyif alıyorum. Türkiye'de bu alandaki kitapların çoğu yabancılardan alıntı ve çeviri. Ülkemizde özgün tecrübe üreten ve paylaşan çok fazla kişi yok.

## "İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ ELDE ETMENİZ; ÖĞRENMENİZE, ÖĞRENDİKLERİNİZİ UYGULAMANIZA VE İSTİKRARINIZA BAĞLI"

**2012'de Satış Küpü Sales & Marketing Solutions adlı şirketinizi kurduktan sonra kitap çalışmalarınızın daha da hızlandığı dikkat çekiyor. Hedef kitlenize ne gibi hizmetler sunuyorsunuz? Satışı kariyer olarak hedefleyen kişilere verebileceğiniz en önemli tavsiyeler neler?**

Satış Küpü, şöhretini inşaat ve gayrimenkul sektörüne borçlu. İnşaat taahhüt ve gayrimenkul tarafında çok aktifim. Neredeyse çalışmadığım marka yok diyebilirim. Farklı sektörlerle çalışmayı da çok seviyorum. Bunların içinde yiyecek-içecek, teknoloji-yazılım, hizmet, gıda, fuarcılık, hava yolları, basın, makine-yedek parça, lastik, matbaacılık, sağlık-hastane, mobilya ve mutfak, laboratuar malzemeleri gibi farklı sektörlerden firmalar bulunuyor. Hatta son zamanlarda yurt dışındaki yabancı firmalara da hizmet vermeye başladım ki bu bir Türk eğitmen için gurur kaynağı… Bu firmalara danışmanlık, koçluk ve eğitim konularında destek veriyorum. Hedefim, her yılı bir kitapla taçlandırmak. Bu kitaplar bazen pazarlama, bazen satış, bazen kişisel gelişim bazen de mesleki-teknik alanda olabiliyor ama hepsinde amacım ortak. İnsanların daha fazla para kazanmalarına, daha başarılı olmalarına ve daha tatmin olmuş hissetmelerine yardımcı olmak. Bunun için bazen teknik bilgi bazen ise motivasyon gerekir. Tüm bilgimi, tecrübemi ve düşünsel yaklaşımımı insanlara kitaplar yoluyla aktarmaya çalışıyorum. Vermek istediğim ana mesaj ise şu: Herkes birçok şey istiyor ama istemek yetmez. İstediğiniz şeyleri elde etmeniz; öğrenmenize, öğrendiklerinizi uygulamanıza ve istikrarınıza bağlıdır. Bunu anladığımız an, başarının sırrını çözmüş olabiliriz.

"BRITISH HYPNOSIS RESEARCH AND TRAINING SCHOOL'DA HİPNOZ VE HİPNOTERAPİ KONUSUNDA YAZ OKULUNDA EĞİTİM ALDIM. BU EĞİTİME İSRAİL, AVUSTRALYA, FRANSA, İSVİÇRE VE İTALYA'DAN ONLARCA ÜST DÜZEY PROFESYONEL KATILDI. EĞİTİM PROGRAMINA, BU BİLGİYİ SATIŞA TRANSFER ETMEK İSTEDİĞİMİ SÖYLEYEREK BAŞVURDUM"

**2017'de hipnoz ve hipnoterapi eğitimi almaya nasıl karar verdiniz?**

Öğrencilerim için verdiğim ikna eğitimlerinde onların dikkatini çekecek, 'Müşteriler her koşulda ikna edilebilir mi?' sorusunun cevabını anlayabilecekleri bir şov arıyordum. Hipnoz, biraz gizemli biraz da eğlenceli bir konu… Ama sonrasında basit bir şov yerine, işin derinine inmeye ve kapsamlı bir eğitim almaya karar verdim. Londra Üniversitesi'nde British Hypnosis Research and Training School'da hipnoz ve hipnoterapi konusunda yaz okulunda eğitim aldım. Bu eğitime İsrail, Avustralya, Fransa, İsviçre ve İtalya'dan onlarca üst düzey profesyonel katıldı. Katılımcıların bir kısmı tıp, bir kısmı ise psikoloji eğitimi almıştı. Bu eği-

## "YALNIZCA ALGILAR YÖNETİLİYOR"

Kürşat Tuncel, hipnotik satış temelli satış stratejilerinin müşterileri ikna etmek açısından nasıl bir öneme sahip olduğunu şöyle anlatıyor: "Hipnotik satışın en önemli avantajı, müşterinin kendisinin hipnotize edildiğinin farkında olmaması… Hatta sorulduğunda her şeyin farkında olduğunu ve seçimi kendisinin yaptığını söyleyecektir ama sonuç olarak satıcının yani hipnotistin istediğini yapmış olacaktır. İkna süreci, beyindeki bilinç ve bilinçaltı sistemlerinin birlikte görev aldığı bir süreç. Ancak insanlar çok nadiren bilinçlerini kullanıyor. Zamanın çoğunda bilinçaltı düşüncelerinin etkisinde hareket ediyorlar ve bunun farkında değiller. Biz de onların farkında olmadıkları bu durumu, istediğimiz sonucu almak için kullanıyoruz. Bu süreçte müşteriye yalan söylenmesi veya onun yanıltılması söz konusu değil. Söz konusu olan şey, yalnızca algılarının yönetilmesi… Bu da bilinçaltına mesaj iletilerek yapılıyor."

"İLGİ ALANIM, İNSAN BEYNİNİN ÇALIŞMA PRENSİPLERİ, BEYİNDEKİ KARAR ALMA MEKANİZMASI VE BİLİNÇALTI SİSTEMİNİ SATIN ALMA KARARI VERMEYE TEŞVİK ETMEK KONULARI... BİR SATIŞ EĞİTMENİ İÇİN NÖROLOJİ VE PSİKOLOJİNİN KESİŞİM NOKTASI OLAN NLP'YE HAKİM OLMAK ÇOK BÜYÜK BİR AVANTAJ"

tim onlar için tamamlayıcı bir eğitimdi. Benim için ise bambaşka kapılar açtı. Eğitim programına, bu bilgiyi satışa transfer etmek istediğimi söyleyerek başvurdum. İsteğimi ilginç bularak kabul ettiler. Bu konuda eğitim alan ilk ve tek Türk satış eğitmeniyim. Hipnoterapi hem koçluk çalışmalarım için hem de satışta ikna çalışmaları için inanılmaz bir araç. Özellikle Erickson Dili ve Dilin Meta Modeli üzerinde çalıştım. Kitabımda da bunları anlatıyorum. Okuyucular sıkılmasın diye işin hipnoterapi kısmına fazla girmeden, anlatımı satış üzerine kurgulamaya çalıştım. Her iki alan da NLP temeline oturuyor. Kursun sonunda 'hipnoterapi' konusunda uygulamacı danışman olabileceğinizi onaylayan bir diploma veriyorlar. Ama bir hipnoterapist olarak çalışmıyorum. İlgi alanım; insan beynini özellikle de bilinçaltı düşünce sistemini etkileyecek teknikler...

**"SATIŞ SÜRECİ: 'MÜŞTERİLERLE GÜVEN İLİŞKİSİ KUR', 'SORU SOR', 'FAYDA ÖNER', 'İTİRAZ KARŞILA', 'SATIŞI KAPA' DÖNGÜSÜ KADAR BASİT BİR OLAY DEĞİL"**

**Bu eğitimi satışa uyarlama fikri nasıl gelişti?**

Eğitim, insanın bilinç bariyerlerini aşarak bilinçaltına ulaşmak ve mesaj iletmekle ilgili. Bunu, bireyi tedavi etmek amacıyla yani yaşadığı travmalardan kurtulması veya fobilerini yenmesi için de yapabilirsiniz. İlgi alanım, insan beyninin çalışma prensipleri, beyindeki karar alma mekanizması ve bilinçaltı sistemini satın alma kararı vermeye teşvik etmek konuları... Bir satış eğitmeni için nöroloji ve psikolojinin kesişim noktası olan NLP'ye hakim olmak çok büyük bir avantaj.

**Hipnotik Satış adlı kitabınızı yazmaya nasıl karar verdiniz?**

Bugün satış artık yalnızca iyi davranışlarla veya dürüstlükle sağlanabilecek bir sonuç değil. Bilim insanları son 20 yıldır insan beyninin karar alma mekanizmalarını çözmekle meşguller. Bugün hepimiz biraz psikolog ve nörolog olmak durumundayız. Satış süreci; 'müşterilerle güven ilişkisi kur', 'soru sor', 'fayda öner', 'itiraz karşıla', 'satışı kapa' döngüsü kadar basit bir olay değil. O sırada, insan beyninde saniyenin binde biri hızda değerlendirmeler yapılıyor. Satıcı, sınırsızca gelişmenin peşinde olmalı... Ancak bu şekilde çok iyi olabiliriz. Hipnotik satış, müşterinin dikkatini tek bir noktaya odaklayarak onun bilinç bariyerinin üzerinden atlamak ve bilinçaltına satın alma mesajını iletmek olarak özetlenebilir. Bütün amaç; uyanık ve bilinçli haldeki müşterinin bilinçli değerlendirme yollarını meşgul ederek onu duygusal ve refleks değerlendirmeler yapmaya teşvik etmek. Okuyucular, kitabı okudukça bir insanı hipnoz altına almanın ne kadar kolay olduğunu görecek hatta bunların kendilerine yapılıyor olduğunu fark edecek. Kendimizi çok akıllı ve rasyonel zannettiğimiz halde satın alma kararlarını verirken hiç de akıllıca davranmadığımızı anlayacaklar. Bu bilgi, satıcılar için çok değerli. İnsanlar en iyi seçeneği satın almaz, kendilerine en iyi sunulan seçeneği satın alır. Bu yüzden satıcının müşterisini yönlendirme ve istediği sonucu alma becerisi çok önemli.

### GÜNDEMİNİZDE NE GİBİ YENİ PROJELER BULUNUYOR?

"2019 yılı için planım; 'Kazananların Düşünce Sistemi' adlı kitabımı tamamlayıp yayınlamak. Bu kitabımda, başarıya ulaşmak için zihnimizi nasıl formatlamamız gerektiğine odaklanacağım. Hipnoza dayalı bazı yeni eğitimler hazırlıyorum. Dört yeni eğitim üzerinde çalışıyorum. Bunlardan biri de 'Müşteri Sadakati-Customer Retention' alanında uluslararası şirketlerde verilecek bir eğitim. Bu eğitimlerden bir diğeri ise yalnızca yılda 500 bin TL'nin üzerinde kazanan üst düzey satıcıların katılabileceği bir Master Class olacak. Bu özel sınıfla hipnoz uygulamasını da öğreteceğim. Bu eğitimi ise standardize edilmiş bir hipnotik satış eğitimi izleyecek. Sonrasında ise Erickson dili ve meta modeli kapsayan yeni bir eğitim gelecek. Yurt içinde iki marka ile özel konulu eğitimler ile Türkiye turnesi yapacağım. Bu da vaktimin önemli bir kısmını alacak. Hayalim ise dünya çapında tanınan bir satış eğitmeni ve satış konuşmacısı olmak. Yurt dışında seminerler vermeyi ve bu işi uluslararası standartta yapmayı arzu ediyorum. Dünya ile rekabet edecek bir seviyede olmak istiyorum. İngiltere ve Hollanda bazlı bazı şirketlerle iş birliği içinde müşterek eğitimler geliştiriyoruz. Hedefim; adım adım yurt dışına açılmak, kitaplarımı yabancı dile çevirmek ve yurt dışında yayınlatmak. Kısaca global arenaya açılmak... Türklerin yalnızca bilgiyi tercüme ve kopya etmediklerini, üreterek ihraç da edebileceklerini göstermek istiyorum."

## TÜRKİYE'DE EN ÇOK OKUNAN KİTAPLAR

- Ustalık Gerektiren Kafaya Takmama Sanatı
  **Mark Manson / Butik Yayınları**
- Fahrenheit 451
  **Ray Bradbury / İthaki Yayınları**
- Kırlangıç Çığlığı
  **Ahmet Ümit / Everest Yayınları**
- Ikigai-Japonların Uzun ve Mutlu Yaşam Sırrı
  **Hector Garcia-Francesc Miralles / İndigo Kitap**
- 67
  **Oğuzhan Uğur / Hayy Kitap**
- Pembe Fili Düşünme
  **Zeynep Selvili Çarmıklı / İnkilap Kitabevi**
- Kara Delikler
  **Stephen Hawking / Alfa Yayıncılık**
- Kördüğüm
  **Ayşe Kulin / Everest Yayınları**
- Elon Musk-Tesla SpaceX ve Muhteşem Geleceğin Peşinde
  **Ashlee Vance / Buzdağı Yayınevi**
- Hayvanlardan Tanrılara Sapiens
  **Yuval Noah Harari / Kolektif Kitap**

## DÜNYADA EN ÇOK SATAN KİTAPLAR

- Principles / ***Ray Dalio***
- Outliers / ***Malcolm Gladwell***
- The Power of Habbit / ***Charles Duhigg***
- Measure What Matters? / ***John Doerr***
- Thinking, Fast and Slow / ***Daniel Kahneman***

*Kaynak: The New York Times*

## YENİ ÇIKAN İŞ KİTAPLARI

- İş Dünyasında Ezberbozanlar
  **Gerry Thompson / İş Bankası Yayınları**
- Sadeleştir: Başarılı İşletmelerin Büyük Sırrı
  **Richard Koch / CEO Plus Yayınları**
- Veri Stratejisi
  **Bernard Marr / Mediacat Yayınları**
- 19 Nüans: İş Hayatında Başarı İçin Fark Yaratacak 19 Anahtar
  **İnan Acılıoğlu / Elma Yayınevi**
- Oyunlar Başlasın: Stratejik Düşünce İçin Akıl Oyunları
  **Hakan Karabacak / Optimist**

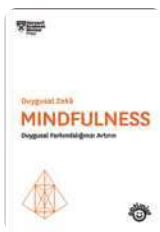
## FARKLI BİR REHBER

**İŞ'TE KAHKAHA**
ALPER ALMELEK / HÜMANİST YAYINLARI

İş'te Kahkaha, her çalışanın yanından eksik etmek istemeyeceği, küçük çaplı bir iş mizahı kütüphanesi... Yoğun stresin kol gezdiği ofis koridorlarından çıkıp, küçük bir gülümseme molası vermek için birebir! Hemen hepsi düşündüren, kimisi inceden inceye güldüren birbirinden keyifli anekdotlar, fıkralar ve komik sözlerden oluşan İş'te Kahkaha kitabı, alanında ilklerden biri olma özelliğini de taşıyor. Alper Almelek'in kaleme aldığı İş'te Kahkaha adlı kitap, toplantılarınızda oluşabilecek uzun sessizlikleri kısaltmak, sunumlarınızı daha zengin ve daha eğlenceli hale getirebilmek için gerçek bir rehber niteliğinde… Çalışma aralarında eğlenmek, düşünce denizinde boğulmadan yüzebilmek ve gerginliği azaltmak için İş'te Kahkaha'nın sayfalarını şöyle bir çevirmeniz yeterli...

## DUYGUSAL FARKINDALIĞINI ARTIRMAK İSTEYENLERE

**MINDFULNESS**
HARVARD BUSINESS REVIEW DUYGUSAL ZEKA SERİSİ / OPTİMİST YAYINLARI




Harvard Business Review Duygusal Zeka Serisi'nde yer alan, son zamanlarda iş dünyasının trend kavramı 'mindfulness' üzerine hazırlanmış rehber niteliğindeki bu kitap, duygusal farkındalığınızı artırarak ana odaklanabilmenize yardımcı oluyor. Altı kitaptan oluşan Duygusal Zeka Serisi, okuyucuya profesyonel yaşamın insani tarafı üzerine akıllı ve esaslı bir okuma seçkisi sunuyor. Dizide yer alan Mindfulness, Resilience, Mutluluk, Empati, İkna ve Özgün Liderlik gibi kitaplarla alanında uzman onlarca yazar, duygularımızın iş hayatını nasıl etkilediğini çeşitli araştırmalara dayanarak anlatıyor. Serinin Mindfulness isimli kitabında 'Karmaşa Çağında Mindfulness' bölümünde Alison Beard'la yapılmış röportaj, bize bu yöntemin merak edilen yanlarını açıklarken; Rasmus Hougaard ve Jacqueline Carter'ın kaleme aldığı 'Mesaide Mindfulness Uygulamaları' isimli makalesi pratik uygulamaları anlaşılır bir dille, basitçe anlatıyor, günlük iş rutininizde mindful olabilmeniz için uygulayabileceğiniz adımlar sunuyor. Daniel Goleman, kitabın 'Yeniden Ayağa Kalkmak' bölümünde zor zamanlardan güçlenerek çıkmanın yollarını anlatıyor. David Brendel ise 'Mindfulness'ın Riskleri' makalesi ile anın farkında olmak için meditasyonun değerini okuyucularla paylaşıyor.

## ÇAĞIN EN ÖNEMLİ OLGUSU

**ZAMANIN KÜRESEL DÖNÜŞÜMÜ: 1870-1950**
VANESSA OGLE / KOÇ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

California Berkeley Üniversitesi Tarih Profesörü Vanessa Ogle tarafından kaleme alınan 'Zamanın Küresel Dönüşümü: 1870-1950' adlı kitap, Defne Karakaya tarafından Türkçeye çevrildi. Kitap, 19'uncu yüzyılın başında en önemli olgulardan biri haline gelen zamanın, modern şekilde yönetilmesini ve düzenlenmesini ele alırken; ulusal zamanların rasyonel ve verimli olabilmesi için diğer ulusal zamanlarla bütünleştirilmesine değiniyor. Ogle, Avrupa ve Kuzey Amerika'da ülkeler genelinde yayılan ortalama zamanların belgelenmesinin ardından sömürge ve sömürge karşıtı bir örnek olarak 'Britanya Hindistanı'nı ele aldığı kitapta, Batılı ve sömürge olmayan geç Osmanlı vilayeti Beyrut'ta Arap entelektüeller ve reformcuların zaman yönetimi üzerine tartışmaları inceliyor. Hikaye, Doğu Akdeniz'deki Müslüman alimlerin bakış açısını da sergilerken, Milletler Cemiyeti'nin ve dünya genelinde yeniden düzenlenmiş bir dizi takvimi savunan pek çok bireyin ve hareketin incelenmesiyle sonlanıyor.

# KARDEŞ ELEKTRİK
## YENİ YATIRIMLAR SONRASI BÜYÜMEDE VİTES YÜKSELTTİ

İKİNCİ KUŞAK YÖNETİCİLERİN BAŞARISIYLA ŞALTER ÜRETİMİNDE TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN BİRİ HALİNE GELEN KARDEŞ ELEKTRİK, İŞTİRAKLERİYLE BİRLİKTE 27 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR. 2017 İTİBARİYLE, ARNAVUTKÖY'DE SON TEKNOLOJİYLE İNŞA EDİLEN YENİ FABRİKASINA TAŞINARAK GELECEĞE YÖNELİK ÇALIŞMALARA HIZ VEREN ŞİRKET, ÜRETİMİNİ DE YÜZDE 100 ORANINDA ARTIRDI

**Mustafa Gündoğdu** / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Kırşehirli Ünal Kardeş'in 1963 yılında kurduğu Kardeş Elektrik, bugün ikinci kuşağın yönetiminde, şalter üretiminde Türkiye'nin en önemli oyuncularından biri konumunda bulunuyor. Bugün şirketin yönetim kurulu başkanı olan Sırrı Kardeş'in, Kardeş Elektrik'in başına geçmesinin ilginç bir hikayesi bulunuyor. Şirketin kurucusu olan Ünal Kardeş'i, ABD'ye üniversite eğitimi almaya gittiği ilk hafta kaybeden Sırrı Kardeş, babasının vefatından sonra Türkiye'ye dönüp şirketin başına geçmesi gerektiğini düşünse de şirketin dümenine annesinin geçtiğini anlatıyor. Bu süreçte ABD'deki üniversite ve master hayatına devam ettiğini belirten Kardeş, ekibe 1995 yılında katıldığını vurguluyor. Bünyesinde SKC Karbon ve ACEL Elektrik markalarını da bulunduran Kardeş Elektrik, 27 farklı ülkeye ihracat gerçekleştirirken; enerji, savunma sanayi, beyaz eşya, otomotiv, makine imalatı ve konut sektörlerinde üretici olarak faaliyet gösteriyor.

**1995 yılında ABD'den Türkiye'ye döndünüz. Şirketin başına geçme hikayenizi kısaca anlatır mısınız?**

1986 yılında babam Phoenix Contact ile Phoenix Contact Türkiye'ye kuruyor. Ben de stajımı orada yapıyordum. 1995 yılında da şirketin başına geçtim. Yani aile işim Kardeş Elektrik ve aynı zamanda Phoenix Contact oldu. Bu iki işi paralel olarak 2011 yılına kadar götürdüm. 2011'de ise Phoenix Contact Türkiye ciddi bir boyuta ulaştı. Şirketle konuştuğumuz konuysa şuydu: Artık yerel bir üretim gerekiyordu. Benim de üretim bilgim olduğu için 2008 yılında Bursa Serbest Bölge'de ACEL Elektrik şirketini kurdum. Phoenix Contact de o dönem bize bazı siparişler vermişti. Biz de onlara ürün geliştirerek kendi şirketimizi kurmuş olduk. ACEL Elektrik'te faaliyetlerimize yedi kişiyle başlamıştık, bu yıl 80 kişi daha bünyemize ekleyerek 170 kişiye ulaştık. Haftanın altı günü, üç vardiya çalışıyoruz. ACEL Elektrik, üçte ikisi Kardeş Ailesi'nin ve üçte biri Phoneix Contact ortaklığıyla oluşturduğumuz iştirakimiz.

**Bir diğer şirketiniz ise SKC Karbon. Bu şirket hakkında da bilgi alabilir miyiz?**

SKC Karbon şirketimiz de 1998 yılında kuruldu. SKC Karbon, karbon & grafit ürün ve uygulamalarında Türkiye'de yüzde 100 tek yerli sermayeli üretici konumunda bulunuyor. Grafitin, endüstriyel, mekanik ve elektrik uygulamaları olduğunu gördük. Bunu da ayrı bir şirket, ayrı bir ekiple götürme kararı aldık.

Şu anda savunma sanayiine yönelik bir anlaşma gerçekleştirdik. Grafitte yerli ve milli üretim yaparak, ithalatı da engellemiş oluyoruz.

**Şu anda nasıl bir kapasiteyle üretim yapıyorsunuz?**

Kapalı alanımız, 13 bin 500 metrekare civarında. Geçen yıl temmuz ayında yeni bir yatırım yaparak Arnavutköy'deki fabrikamıza taşındık. Kardeş Elektrik ve SKC Karbon bu yerleşkede bulunuyor. Orada da 11 bin metrekarelik bir kapalı alan ve 4 bin metrekare de ekleme yapma hakkımız var. Bursa Serbest Bölge'de ise ACEL Elektrik, günümüzde ülkemizde üretilen 200'ü aşkın çeşidi ile Phoenix Contact klemensleri dünyanın dört tarafına ihraç ediyor. Birçok ürün için dünyada tek tedarikçi ilan ediliyor.

**Ar-Ge tarafındaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz? Cironuzun ne kadarını Ar-Ge'ye ayırıyorsunuz?**

ACEL Elektrik tarafında ihracat ağırlıklı-yız ve orada üretim optimizasyonu üzerine çalışmalar yapıyoruz. Kardeş Elektrik ve SKC Karbon tarafında ise halihazırda yürüyen dört projemiz bulunuyor. Kardeş Elektrik'te cironun yüzde 5'ini, SKC Karbon tarafında da cironun yüzde 10'unu Ar-Ge projelerimize ayırmış durumdayız. Bu projeler de şu anda KOSGEB/KOBİGEL ve TÜBİTAK destekli projeler. Burada iki koldan gidiyoruz.

Şöyle ki, TÜBİTAK daha ziyade laboratuvar kurulumuna destek veriyor. KOSGEB/KOBİGEL ise daha çok ürüne ve üretime yönelik destek sunuyor.

KARDEŞ ELEKTRİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI
**SIRRI KARDEŞ**

**▸ Mevcut istihdamda hangi rakamlardasınız? Önümüzdeki süreçte istihdam konusundaki hedefiniz nedir?**
2016 yılın sonunda 55 beyaz yaka, 185 mavi yaka personelimiz bulunmaktayken 2017 yılı sonunda 65 beyaz yaka, 230 mavi yaka ile insan kaynağımızı planladık. 2018 yılı toplamındaysa ise çalışan sayımız 300 kişinin üzerine çıkacak.

**▸ 2017 yılında ve 2018 kapsamında nasıl bir büyüme performansı gösterdiniz?**
Kardeş Elektrik ile geçtiğimiz yıl yüzde 50'lik bir büyümeye imza attık ve 80 milyon TL'lik bir ciroya ulaştık. Bu yıl ise yüzde 60'lık bir büyümeyle konsolide olarak 143 milyon TL'lik bir ciroya ulaşmayı planlıyoruz. Yani beklentilerimizin bir miktar üzerinde bir büyümeyle yılı kapamayı öngörüyoruz.

**▸ Şu andaki yüksek kur ortamı, şirketiniz açısından nasıl hissediliyor?**
Şu anda ihracat müşterilerimiz bizden iskonto yapmamızı talep ediyor. Bu müşterilerimiz de Türkiye'yi yakinen takip eden şirketler ve kendi bazlarında haklılar da. Fakat iskonto dediğimiz şey kalıcı.
Önümüzdeki dönemde dövizde düşüş görülürse, bu iskontoyu geri çekme şansımız yok. Öbür taraftan, Türkiye'nin ithal ettiği ara mal çok yüksek bir oranda ve biz bu girdileri döviz üzerinden alıyoruz. Dolayısıyla dövizin artmasıyla bizim de girdilerimizde fiyat artışı oluyor.

"ENERJİ, SAVUNMA SANAYİ, ENDÜSTRİ, BEYAZ EŞYA, OTOMOTİV, MAKİNE İMALATI VE KONUT SEKTÖRÜNDE SON YILLARDA BÜYÜME KAYDEDEN TÜRKİYE, AVRUPA'DA BU ALANLARDA CİDDİ BİR OYUNCU HALİNE GELDİ. SEKTÖRÜN ÖNCÜLÜĞÜNÜ YAPMAKTA OLAN KARDEŞ ELEKTRİK DE HER YIL KENDİNİ YENİLEYİP GELİŞTİREREK GEREK YURT İÇİ GEREKSE YURT DIŞINDAKİ RAKİPLERİ KARŞISINDA CİDDİ BİR REKABET GÜCÜ KAZANIYOR"

**Faiz tarafında tablo nasıl?**
Burada ilk önce değinmemiz gereken konu, Eximbank'ın bizi bu konuda çok desteklediği. Özellikle ihracatçı şirketler, faiz artışından büyük oranda etkilenmiyor. Dolayısıyla faiz artışından şirket olarak biz çok fazla etkilenmedik. Fakat piyasa faizden mutlaka etkilendi. Yine de bizim gördüğümüz şey, piyasanın şu anda canlı oluşu. Yani herkesin bir siparişi bulunuyor. Bu döngü devam ettiği sürece toparlayacağımızı düşünüyorum.

**Hangi pazarlara ürün satıyorsunuz? Cironuzun yüzde kaçı ihracattan geliyor?**
27 ülkeye satışımız var. Gelirlerimizin yüzde 35'i ihracat kaynaklı. Almanya başta olmak üzere Polonya, Cezayir, Tunus, Hollanda, İtalya, Macaristan, Meksika ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. Orta Doğu pazarı için uğraşıyoruz. Zor, ama önem verdiğimiz bir pazar. Şu anda ise en hassas konu ise İran… İran'la çalışmayı bıraktık. ABD ile olan ilişkiler neticesinde ne yazık ki böyle bir karar aldık. Tabii bu yalnız bizimle alakalı bir karar değil. Ağrı'dan Van'a kadar çok önemli bir pazardan bahsediyoruz. İran'la bu şekilde olmak, Türkiye'nin de ekonomisini ister istemez negatif yönde etkileyecektir.

**Kardeş Elektrik olarak hangi markaların distribütörüsünüz?**
Toplamda Kraus & Naimer, Kardeş SKP ve Mega markalarımızla üç markada üretim, Kraus & Naimer (ürünlerin yüzde 80'lik kısmı üretim, yüzde 20'lik kısmı ithalat), Efen, Hellermann Tyton, Cembre, Iboco, Inset, Mbs, Schlegel, Pflitsch olmak üzere dokuz markada Türkiye'nin tek distribütörüyüz.

**Son dönemde Hükümetin özellikle yerli ve milli üretim hamlesini hepimiz ilgiyle takip ediyoruz. Bu konuya sizin yaklaşımınız nasıl?**
Şirketimizden bağımsız kişisel anlamda, eğer bir işi yerli yapabiliyorsak, hele ki konu makine ise tercihim her zaman yerliden yanadır. Öbür tarafta zaten bir Türk teşebbüsüyüz. Yerli olanı alıp kullanmamız gerekiyor. Zaten döviz kurları da sizi yerli olana yönlendiriyor. Hammaddede de eğer yerli üretim varsa, tercih ettiğimiz ürün kesinlikle o oluyor. Devletin hammaddelerdeki vergiyi kaldırma adımı bizim için oldukça destekleyici oldu.

"BİZ KIRŞEHİRLİYİZ. AHİ EVREN SOYUNDAN GELİYORUZ. DEDELERİMDEN BİRİ DE AHİ ŞEYHLERİNDEN OLAN AHİ İBRAHİM. DOLAYISI İLE AHİLİĞİN İLKELERİ; TİCARETTE DÜRÜSTLÜK, GÜVENİLİRLİK VE KARDEŞLİK… SOYADI KANUNUNDAN SONRA SOYADIMIZ, KARDEŞ OLARAK BELİRLENDİ. KARDEŞ ELEKTRİK'İN İSMİ DE O KÜLTÜRDEN, O ANANEDEN GELİYOR"

**Almış olduğunuz önemli sertifikalar bulunuyor. Bu sertifikaların karşılığı nedir? Paydaşlarınıza ne gibi bir katkı sunuyorsunuz?**
Kardeş Elektrik olarak TS ISO 27001 sertifikası aldık. Bu sertifika, bilgi güvenliği sertifikası. Bu sayede bilgi işlem sistemimizin güncel ve güvenli olmasını takip ediyoruz. Sertifikayı aldığımızdan beri hem ekibimizi eğittik hem de dışarıdan kendi sistemimizdeki açıkları kendimiz bulmaya çalışıyoruz. Güvenli olmamızdan dolayı da kritik müşterilerin sizinle çalışma ihtimali artmış oluyor. Çünkü onların bize verdiği teknik çizimlerin de güvende olduğunu kanıtlamış oluyoruz.

**Pazar paylarınız konusunda bilgi verebilir misiniz?**
Bu tip konularda maalesef sektörde fazla bir bilgi paylaşımı söz konusu olmadığından net verilere ulaşmak oldukça zor. Özellikle ticari ürünlerimizle ilgili fazla bilgi verebilme şansımız yok. Üretim ile ilgili konuşursak, özellikle mega oto kömürlerinde pazarda bizim gibi geniş üretim programı bulunan bir firma olmadığından dolayı yüzde 60-65 mertebelerinde bir pazar payına sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. Kömür yuvalarında ise nispeten daha kısa bir üretim geçmişimiz var. Pazarda Çin malı ürünlerin hakimiyetini yeni kırmaya başladık, ürün çeşitliliğimizi artırdıkça da pazar payımızı çok daha yükselteceğiz. Buna rağmen halihazırda da yüzde 30-35'lik bir pazar payına sahip olduğumuz söylenebilir. Şalt sektöründe pako şalter pazarı çok daha büyük bir pazar, yerli imalatçı sayısı oldukça fazla.
Ürünümüz Kraus & Naimer markalı pako şalterler pazarda en yüksek kalite algısına sahip ve göreceli olarak en pahalı ürün. Dolayısı ile müşteri portföyümüz de sektörün önde giden imalatçıları ve ticari firmaları. O segmentte de pazar payımızın yüzde 20-25 seviyelerinde seyrettiğini düşünüyoruz.

**Kırşehir'de bir okul projeniz bulunuyor. Sosyal sorumluluk olarak gördüğünüz bu projenizde, bugün hangi noktadasınız?**
Dedem, Sırrı Kardeş öğretmendi. Şirketimizin kurucusu rahmetli Ünal Kardeş, 1989 yılında bir okul yaptırmak istedi fakat bitişini göremedi. 1990 yılında okulumuz eğitime açıldı. Milli Eğitim Bakanlığı'na devredildi. Zamanla gelişti ve ikinci bina yapıldı. 2011 yılında Ünal Kardeş Kapalı Spor Salonu'nu inşa ettik. Okulumuzun hentbol takımı Türkiye'de önemli dereceler alıyor.
Folklor ekibimizin ülke çapında dereceleri de iyi. Bölgesel olarak TEOG'da çok başarılı öğrencilerimiz var. Geçen yıl okul tamamen yenilendi. Milli Eğitim Bakanlığı çok güzel bir tesis kurdu, 600'ün üzerinde öğrencimiz eğitimine devam ediyor. Bizler de bu projenin gelişimini görev edindik. Bu ülkenin eğitime büyük katkıda bulunması gerekiyor.

**2019 YILINDA SİZİ NASIL BİR TABLO BEKLİYOR?**
"ACEL Elektrik tarafında hedefimiz, üretimi stabil hale getirmek ve ayda 1 milyon Euro ciro elde etmek… Kardeş Elektrik ve SKC Karbon tarafında ise ilk hedefimiz, ihracat oranımızı artırmak olacak. Daha teknik ve endüstriyel ürünler satacağız. Bahsettiğimiz projelerin kazanımlarının ciroya dönüşümünü göreceğiz. Sanayi 4.0 ile üretimin katma değerini artırmaya çalışacağız. Yani yalnızca makine değil, bilgisayar sistemlerimizi de geliştireceğiz."

# SAĞLIK ÜRÜNLERİ HASSASİYETLE TAŞINIYOR

**TURKISH CARGO, İLAÇ ÜRÜNLERİNE YÖNELİK AKTİF VE PASİF SICAKLIK KONTROLLÜ ÇÖZÜMLER KONUSUNDA TEDARİK SAĞLAYAN CSAFE GLOBAL İLE UÇAKLARDA KULLANIMA SUNULAN CSAFE RAP'I ONAYLADI. CSAFE RAP, SICAKLIK KONTROL ÇÖZÜMLERİ SERİSİNDEKİ EN SON YENİLİK OLARAK TANIMLANIYOR**

Hava kargo sektörünün en hızlı büyüyen markası Turkish Cargo, ilaç ürünlerine yönelik aktif ve pasif sıcaklık kontrollü çözümler konusunda tedarik sağlayan CSafe Global ile uçaklarda kullanıma sunulan CSafe RAP'ı onayladı. CSafe RAP; çevre koşullarına bakılmaksızın, kullanıcı tarafından tanımlanan yükü, sıcaklık ayar noktasını hassas şekilde korumak için CSafe›in özel ThermoCor VIP yalıtımını kompresörle çalışan bir soğutma ve radyan ısıtma sistemiyle birlikte kullanıldığı operasyonel kabiliyetler sunan, eksiksiz bir sıcaklık kontrol çözümleri serisindeki en son yenilik olarak tanımlanıyor.

Turkish Cargo Pazarlama Başkanı Fatih Cığal; "CSafe RAP, Turkish Cargo ilaç programında sağlık ürünlerinin taşınması için kullanılan aktif ısı kontrollü kapların mükemmel bir eklenmesi olacak. Küresel ölçekte büyüyen ilaç gönderilerinin hacmi ile daha büyük kargo yükleri için aktif ısı kontrollü kaplar gerekir. CSafe RAP, Turkish Cargo'ya dünya çapındaki müşterilerimize sınıfında en iyi hizmeti sunma, hacim, kargo bütünlüğü ve güvenliği açısından beklentilerini karşılama ve zamanında taşıma olanağı sunacak. Müşteri odaklı değerleri ve iş davranışlarını paylaşan firma olan CSafe Global ile ortaklık, Turkish Cargo'ya her defasında gönderilerimizin korunması ve bütünlüğü konusunda güven veriyor" dedi.

**İLAÇ VE TIBBİ MALZEME İÇEREN SEVKİYATLAR İÇİN ÜRETTİĞİ ÜRÜNLERLE HAREKET EDEN TURKISH CARGO, KAPSAMLI UÇUŞ AĞI SAYESİNDE 122 ÜLKEYE VE 300'Ü AŞKIN NOKTAYA HAVA KARGO HİZMETİ SUNUYOR**

## LOJİSTİKTE DUYARLI BİR YAKLAŞIM

Turkish Cargo'nun dünya çapında sıcaklığa duyarlı sağlık ürünlerinin taşınması konusunda uzun süredir uzman olduğunu hatırlatan CSafe Global için Küresel Pazarlama ve İş Ortağı Yönetimi Başkan Yardımcısı Brad Jennings, "CEIV akreditasyonu, karşılıklı yaşam bilimi müşterilerimize son derece yüksek standartlarda onaylanmış olan hassas soğuk zincir hizmetleri sağlama taahhüdünü daha da kanıtlıyor. CSafe RAP, dünya çapındaki sağlık şirketleri için sıcaklığa duyarlı, hayat geliştirici ürünlerin sıcaklık bütünlüğünü ve güvenli bir şekilde teslim edilmesini sağlayan kaliteli bir söz veriyor" diye konuşuyor. Turkish Cargo, kapsamlı uçuş ağı sayesinde 122 ülkeye ve 300'ü aşkın destinasyona hava kargo hizmeti sunuyor. Turkish Cargo, 2015 yılından beri kullandığı Envirotrainer konteynerlerinin sevkiyat kalitesi ile dünyanın en büyük ilaç şirketlerine hizmet vermeye devam ediyor.

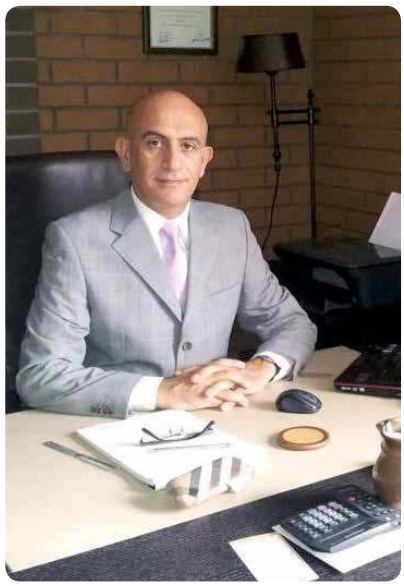
# YURT DIŞINA YAPILAN YAZILIM SATIŞLARINDAKİ BELİRSİZLİK GİDERİLDİ

**YAZILIM ÜRÜNLERİNİN İHRACATI KONUSUNDA DUYULAN TEREDDÜTLER ÜZERİNE, MALİYE BAKANLIĞI'NA YAPILAN ÖZELGE BAŞVURUSUNA İSTİNADEN İSTANBUL VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI GELİR KANUNLARI KDV-ÖTV GRUP MÜDÜRLÜĞÜ'NCE VERİLEN YANIT, YAZILIM İHRACATI KONUSUNDAKİ BELİRSİZLİĞE SON NOKTAYI KOYDU**

Türkiye'de yazılım sektörünün öncü şirketleri, uzun zamandır dünyaya açılmak ve yazılım ürünlerine yeni pazarlar bulmak konusunda çalışmalarını sürdürüyor. Çünkü bu konu, sadece sektörün gelişimi açısından değil, hükümetin Orta Vadeli Plan ve 2023 hedefleri arasında da öncelikli sektör olarak belirlenen yazılım sektörünün Türkiye'nin toplam ihracatında alması öngörülen pay ve yaratacağı istihdam bakımından da çok önemli. Bu anlamıyla sektöre yönelik devlet destekleri ve teşvikler uzun zamandır yürürlükte ve bu destekler sayesinde pek çok yazılım şirketi yurt dışına açılmış, birçok hedef ülkede yatırımlar yapmış ve ofisler açmış durumda. Bu konuda Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) kurmuş olduğu Türkiye Ticaret Merkezleri'nin (TTM) girişimleri de sektör için çok önemli imkanlar sunuyor. İşte böyle bir dönemde yazılım sektörünün hâlâ metal ve maden ihracatçı birlikleri arasında değerlendirilmesi, yakın zamana kadar serbest bölgelerde kurulu yazılım şirketlerinin yurt dışı satışlarının gümrük işlemine tabii olması absürd kabul edilebilecek bir durumdu. Mali Müşavir Hüseyin Fırat, bu karışıklığın ve tereddütlerin giderilmesi için yapılan çalışmaları anlattı.

## TÜRK YAZILIMCILAR GLOBAL PAZARDA GÜÇLENİYOR

Yazılım ihracatı konusunda önceden yaşanan tereddütleri ve bu konuda yapılan çalışmaları açıklayan Mali Müşavir Hüseyin Fırat, şu açıklamalarda bulundu: "Dünya yazılım ticaretinin geldiği nokta ve teknolojik gelişmelerin ışığında günümüzde bir yazılım ürünü-



MALİ MÜŞAVİR HÜSEYİN FIRAT

**"NASIL Kİ APP STORE YA DA GOOGLE PLAY'DEN BİR YAZILIM UYGULAMASINI DÜNYANIN HER YERİNDE DOĞRUDAN TABLET VE CEP TELEFONUNA İNDİREBİLİYORSAK, ERP YAZILIMLARININ DA AYNI ŞEKİLDE SATIŞININ YAPILABİLMESİ MÜMKÜN OLMALIYDI"**

nün hâlâ mal olarak değerlendirilip gümrüklenmesi gerekliliğini savunmak mümkün değildi. Nasıl ki App Store ya da Google Play'den bir yazılım uygulamasını dünyanın her yerinde doğrudan tablet ve cep telefonuna indirebiliyorsak, ERP yazılımlarının da aynı şekilde satışının yapılabilmesi mümkün olmalıydı. Neticede satılan bir fiziki mal değil, aksine kullanılan bir hizmetti. Bu değerlendirme dışında kalan her uygulama, Türk yazılım şirketlerinin global rekabet ortamında elini kolunu bağlayan, Türkiye'nin ihracat hedefleri ve verilen desteklerle uyumlu olmayan ayak bağı olmaya mahkumdu. Hâl böyleyken 2016 yılında başlatılan çeşitli girişimler ile serbest bölgelerden yapılan yazılım satışlarında CD ile gümrükten geçirme sorumluluğu ortadan kaldırıldı. Bu konuda 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanunu Genel Tebliği'nde (SERİ NO:1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (SERİ NO: 3) yayımlandı. Düzenlemede ilk kez 'elektronik transfer yöntemi' tanımı resmi olarak vergi kanunlarında yer aldı. Böylece serbest bölgelerde yer alan yazılım firmaları yurt dışı satışlarını internet üzerinden gerçekleştirebilip, rakipleriyle olan yarışta müşterilerine ek maliyet ve bürokrasi yaratmadan hizmetlerini sunabilmeye başladılar."

## YERLİ YAZILIM, ÜRÜN DEĞİL HİZMET...

Söz konusu tebliğ sadece serbest bölgelerde kurulu yazılım şirketleri ile sınırlı olduğundan, bu bölgeler dışında kalan şirketlerin durumu konusunda muğlaklığın yakın zamana kadar devam ettiğinden bahseden Fırat, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu konudaki tereddütler ile ilgili ileride herhangi bir sorun ile karşılaşmamak için bir özelge talep ettik. Sonucunda tereddütler, tüm yazılım sektörü için emsal olabilecek bir karar ile İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı Gelir kanunları KDV-ÖTV Grup Müdürlüğü'nün yayımlamış olduğu 21.06.2018 tarihli 39044742-130 (Özelge)-E.572125 sayılı özelge ile giderildi. Böylece yazılım ürünlerinin mal değil, hizmet olduğu net bir biçimde tarif edilmiş oldu."

# HAZIR GİYİMCİLER TÜRKİYE'Yİ KURA MAHKUM ETTİRMEYECEK

**HAZIR GİYİM İHRACATÇISI BEŞ BİRLİK İLE 11 SEKTÖREL DERNEĞİN İMZASINI TAŞIYAN ÜRETİM-İHRACAT-BİRLİK DEKLARASYONU'NDA, KURLARIN BİR AN ÖNCE İSTİKRARA KAVUŞABİLMESİ İÇİN SIKI PARA POLİTİKASINA GEÇİLMESİ GEREKTİĞİ VURGULANDI. DEKLARASYONDA AYRICA, "REEL SEKTÖRÜN ÜRETİM KAPASİTESİ KORUNMALI. PİYASALARA VERİLECEK GÜVEN İLE MEVCUT DURUM FIRSATA ÇEVRİLMELİ, YATIRIMLAR HIZLANDIRILMALI VE ÜRETİM ARTIRILMALI" DENİLDİ**

Hazır giyim endüstrisi, son günlerde şiddetini artıran kur fırtınasına karşı tek yumruk, tek ses oldu. İHKİB öncülüğünde bir araya gelen beş hazır giyim ihracatçı birliği ile 11 sektörel dernek başkanı ortak deklarasyonla, daha çok üretim ve daha çok ihracat için omuz omuza verdiklerini ilan etti.

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe tarafından kamuoyuna açıklanan deklarasyonda, Türk Lirası'nın değerini düşürmeye yönelik girişimlerin büyük bir şaşkınlık ve ibretle izlendiği belirtildi.

## 2018'DE CARİ AÇIĞA KATKI

Türkiye'nin daha önce de benzer sorunlarla karşı karşıya kaldığı hatırlatılan deklarasyonda, hazır giyim sektörünün organizasyon gücü, olaylara çözüm odaklı bakışı ve ortak akılla o dönemleri başarı ile atlattığı vurgulandı. Ekonominin bugün çok daha sağlam temeller üzerine oturduğu vurgulanan deklarasyonda şöyle denildi:

"Bizler görevimizi biliyoruz. Her şeyden önce bugün güçlerimizi birleştirme, birlik olma zamanı. El ele, omuz omuza verip daha çok üreteceğiz ve daha çok ihracat yapacağız. Hazır giyim sektörü olarak bu konuda zaten öncüyüz. Yıllık 17 milyar dolarlık ihracatımız var. Bu yıl 19 milyar dolarlık ihracatla rekor kıracağız ve cari açığın kapatılmasına da 16 milyar dolar katkı sağlayacağız."

## DOLARİZASYON ÖNLENMELİ

Reel ekonominin fırtınayı en az hasarla atlatabilmesi ve kalıcı etki oluşmaması için gerekli önlemlerin alınması istenen deklarasyonda, beklenti ve talepler ise şöyle sıralandı:

- Döviz kurlarının bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmeli,
- İç piyasada dövizle ticareti sınırlayacak önlemler en kısa sürede yürürlüğe konulmalı, mal ve hizmet ticareti ile kiralamalarda TL teşvik edilmeli,
- Önceki yıllarda döviz ile kiralama yapıp bugün borcunu yüksek kur nedeni ile ödeyemeyenlerin cezasız erken tahliyesi sağlanmalı,
- Döviz kredisi kullanan ihracatçıların üzerinde oluşan kur baskısını ortadan kaldıracak bir düzenleme yapılmalı,
- Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim artırılmalı,
- Hazır giyim ihracatının yüzde 72'sini gerçekleştirdiğimiz AB ile ilişkiler yeni bir üyelik perspektifi çerçevesinde olumlu bir zemine kavuşturulmalı,
- Başta hazır giyim ve konfeksiyon olmak üzere tüm sektörlerde yapısal dönüşüm tamamlanmalı,
- Çeşitli nedenlerle ertelenmek durumunda kalan ekonomik reformlar, fırtınanın dinmesinin ardından hızla hazırlanarak uygulamaya geçirilmeli,
- Eğitim altyapısı, ekonomik dönüşümü gerçekleştirecek donanımda insan gücünü yetiştirecek şekilde yeniden yapılandırılmalı.

# TEST

STEPHEN CURRY

**1**

Bugüne kadar İmar Barışı'na başvurular sonrasında 1 milyar 350 milyon TL ödeme yapıldı. Bu bağlamda **İMAR BARIŞI İÇİN TOPLAMDA KAÇ KİŞİ BAŞVURU YAPMIŞ OLABİLİR?**

**a)** 3 milyon 200 bin
**b)** 3 milyon 560 bin
**c)** 3 milyon 780 bin
**d)** 4 milyon 140 bin

**2**

Türkiye'de tasarruf mevduatları ilk yarıda, 2017'nin aynı dönemine göre yüzde 19,6 artarak 1 trilyon 38 milyar TL'ye ulaştı. Buna göre **KİŞİ BAŞI TASARRUF MİKTARI HANGİ SEVİYELERE YÜKSELDİ?**

**a)** 10 bin 250 TL
**b)** 11 bin 500 TL
**c)** 12 bin 850 TL
**d)** 14 bin TL

**3**

31 Temmuz'da sona erecek olan yeniden yapılandırmada süre 27 Ağustos'a uzatıldı. Bugüne kadar **MÜKELLEFLERE AİT TOPLAMDA NE KADARLIK BORÇ YAPILANDIRILMIŞ OLDU?**

**a)** 39 milyar TL
**b)** 40.7 milyar TL
**c)** 42 milyar TL
**d)** 45.3 milyar TL

**4**

Bankacılık sektörü yılın ilk yarısında net kârını geçen yılın aynı dönemine göre artırdı. Buna göre bankalar, **YILIN İLK YARISINDA TOPLAMDA NE KADARLIK BİR KÂRA İMZA ATMIŞ OLDU?**

**a)** 26 milyar TL
**b)** 29 milyar TL
**c)** 32 milyar TL
**d)** 36 milyar TL

**5**

2015 yılına kadar Türkiye'de kişi başına kahve tüketimi yıllık ortalama 500 gram civarındaydı. Yeni kahve zincirlerinin açılması ve kahve kültürünün oluşmasıyla **BU ORAN HANGİ SEVİYELERE ÇIKTI?**

**a)** 700 gram
**b)** 770 gram
**c)** 850 gram
**d)** 920 gram

**6**

Dünya müzik sektörü 2017 sonunda 43 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşırken, gelirlerin büyük kısmı online müzik platformlarına gitti. Peki, **SANATÇILAR, BU GELİRDEN YÜZDE KAÇ PAY ALMIŞ OLABİLİR?**

**a)** Yüzde 12
**b)** Yüzde 20
**c)** Yüzde 25
**d)** Yüzde 30

**7**

Bankalararası Kart Merkezi, Türkiye'nin kredi kartı harcamalarını açıkladı. Buna göre **YILIN İLK YARISINDA TÜRKİYE, KARTLARLA NE KADAR PARA HARCADI?**

**a)** 325 milyar TL
**b)** 350 milyar TL
**c)** 380 milyar TL
**d)** 420 milyar TL

**8**

Havacılık tarihinin en büyük taşınmasını gerçekleştiren THY, Yeni Havalimanı'na 5 bin TIR'la taşınacağını duyurdu. **BU TAŞINMANIN KAÇ SAATTE BİTİRİLMESİ PLANLANIYOR?**

**a)** 24 saat
**b)** 35 saat
**c)** 40 saat
**d)** 45 saat

**9**

Dünyanın en çok kazanan basketbolcuları açıklandı. Golden State Warriors'ın yıldızı Stephen Curry, en çok kazanan oyuncu oldu. **CURRY'NİN YILLIK GELİRİ KAÇ MİLYON DOLARA ULAŞTI?**

**a)** 28 milyon dolar
**b)** 30 milyon dolar
**c)** 34.7 milyon dolar
**d)** 37.5 milyon dolar

**10**

Rusya 2018 FIFA Dünya Kupası, Fransa'nın galibiyetiyle sonuçlanmıştı. **RUSYA, BU TURNUVADAN TOPLAMDA NE KADAR GELİR ELDE ETTİ?**

**a)** 11.4 milyar dolar
**b)** 13.7 milyar dolar
**c)** 15.5 milyar dolar
**d)** 17 milyar dolar

1) c, 2) c, 3) d, 4) b, 5) d, 6) a, 7) c, 8) d, 9) c, 10) b

# Bu ayrıcalıklar sadece bana özel!

- Ücretsiz Otopark ve Vale
- Güvenlik ve Pasaport Noktalarından Hızlı Geçiş
- Business Check-in
- Uçuş Kapısına Kadar Özel Ring Aracı
- Duty Free'de İndirim ve Ayrıcalıklı Kasa
- Ücretsiz Lounge Keyfi
  ve çok daha fazlası...

*Havalimanında Ayrıcalığın Kartı*

TAV İşletme Hizmetleri A.Ş.

**@TAVPassport** **444 25 75**

# Türk Telekom'la iş yerinize her şey dahil internet fırsatı

**kurumsal.turktelekom.com.tr • 444 5 444 • Yeni gelene 24 ay sözünüze**

Kampanyadan TTNET A.Ş.'nin tesis adresinde daha önce hiç abonelik yaptırmamış veya abonelik iptali üzerinden en az 3 ay geçmiş olan yeni kurumsal aboneleri kampanya kapsamındaki paketlere 24 ay abone olma taahhüdünde bulunarak yararlanacaktır. Kampanya 31.12.2018 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya kapsamında abonelere VDSL modem ücretsiz verilecektir. Kampanyadan faydalanan aboneler kampanyaya katıldıkları paketlerden daha düşük paketlere ya da farklı kampanyalara geçemez. Taahhütnamenin imzalanmasından doğan Damga Vergisi aboneye aittir. Aboneler taahhüt süresinin bitiminden sonra yürürlükteki işletmeci internet hizmet tarifesinden ücretlendirilecektir. Taahhüt süresi içerisinde taahhütnamenin ihlal edilmesi durumunda taahhütnamede belirtilen ihlal halinde ödenecek ücret aboneye yansıtılır. 20 GB AKN sonrası hız 1 Mbps'ye kadar düşecektir. Ayrıntılı bilgi için: **www.turktelekom.com.tr**